

Imagetext / Arbeitgebervorstellung

Über uns

Die All in One Personaldienstleistung GmbH ist ein Unternehmen mit Sitz in Kassel.

Wir sind ein junges und dynamisches Team mit dem Ziel zusammen mit unseren Mitarbeiter*innen und Kunden zu wachsen. Kundenwünsche werden mit höchster Sorgfalt und Effizienz zum bestmöglichen Ergebnis geführt. Sorgfältig und zielorientiert arbeiten wir an Lösungen, von denen alle profitieren. Unsere moderne Arbeitsweise ermöglicht es uns flexibel, zeitnah und mit höchster Qualität auf Vakanzen unserer Kunden reagieren zu können.






Unsere Mitarbeiter*innen werden nach iGZ-Tarifwerk bezahlt, erhalten einen unbefristeten Arbeitsvertrag und eine intensive Betreuung unserer erfahrenen Personaldisponenten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Ihr All in One Team.

Verkaufsleiter (m/w/d) – Verpackungslösungen

(24)

 Standort: Cornberg  Anstellungsart(en): Vollzeit  Arbeitszeit: 150 - 160 Stunden pro Monat 
Gehaltsspektrum: 5000 - 6000 Euro pro Monat  Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Zweck und Ziel der Stelle

Der/Die **Verkaufsleiter/in** ist verantwortlich für die strategische Weiterentwicklung und den Aufbau von Vertriebsstrukturen in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen. Ziel ist es, das bestehende Kundenportfolio auszubauen, neue Marktpotenziale zu identifizieren und die Beziehungen zu bestehenden Kunden in Deutschland und auf dem europäischen Kontinent zu stärken.

Entwicklungspotential / Perspektiven

- Übernahme einer **Schlüsselposition** im Unternehmen mit strategischer Verantwortung für den Vertrieb.
- **Karrierechancen** hin zu einer leitenden Position, wie z.B. Vertriebsleiter/in für ganz Europa oder einer übergeordneten Managementfunktion.
- Möglichkeit, aktiv die **Vertriebsstrategie** eines wachsenden Unternehmens mitzugestalten und neue Märkte zu erschließen.
- **Persönliche und fachliche Weiterentwicklung** durch Fortbildungen und zunehmende internationale Verantwortung.

Bedeutung für das Unternehmen

- Die/Der **Verkaufsleiter/in** spielt eine zentrale Rolle bei der **Umsatzsteigerung** und der Erschließung neuer Märkte.
- Sie/Er sichert durch den Ausbau von **langfristigen Kundenbeziehungen** die Stabilität und das Wachstum des Unternehmens.
- Durch die Analyse von Markttrends und Wettbewerbern trägt die Position wesentlich zur **strategischen Ausrichtung** des Unternehmens bei.
- Sie/Er fördert die **Markenpräsenz** und stärkt die Position der Benoplast GmbH als führender Anbieter für Verpackungslösungen in Europa.

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung

Aufgaben:

- Aufbau und Weiterentwicklung von nationalen und internationalen Vertriebskanälen.
- Identifizierung und Akquise neuer Kunden sowie Pflege bestehender Kundenbeziehungen.
- Analyse von Markttrends und Wettbewerbern zur Erarbeitung von Verkaufsstrategien.
- Erstellung von Vertriebsberichten und Präsentation der Ergebnisse an den Vorstand.

Kompetenzen:

- Fundierte Kenntnisse im Vertriebsmanagement, idealerweise im Bereich Verpackungslösungen.
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten zur Markt- und Wettbewerbsanalyse.
- Hervorragende Kommunikations- und Verhandlungskompetenz.
- Führungserfahrung und Teamfähigkeit.

Verantwortung:

- Erreichung der festgelegten Vertriebsziele und Umsatzvorgaben.
- Verantwortung für die Umsetzung der Vertriebsstrategie in den zugewiesenen Märkten.
- Sicherstellung einer effektiven Kundenbetreuung und -zufriedenheit.
- Budgetüberwachung und effiziente Ressourcennutzung im Vertriebsbereich.

Fachliche Anforderungen

- Mindestens 10 Jahre Erfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Verpackungsbranche.
- Fundierte Kenntnisse im Import- und Exportrecht.
- Sicherer Umgang mit MS Office und ausgeprägte Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Erfahrung in der Analyse von Markttrends und der Entwicklung von Vertriebsstrategien.

Persönliche Anforderungen und Sozialkompetenzen

- Starke Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeiten.
- Analytisches Denken und ausgeprägte Problemlösungskompetenz.
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität.
- Führungskompetenz und Teamfähigkeit.

Arbeitgeberleistungen / Unternehmensangebot

- **Attraktive Vergütung:** Jahresbruttogehalt zwischen **65.000 und 80.000 €**, abhängig von Ihrer Qualifikation und Erfahrung.
- **Hohes Fixgehalt** plus **leistungsorientierte Prämien**, die Ihre Erfolge direkt belohnen.
- **Direkte Personalvermittlung** zu einem der größten und führenden Hersteller von Plastikboxen in Europa.
- **Sicherer Arbeitsplatz** in einem etablierten und international agierenden Unternehmen.
- **Umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten** für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung.
- **Internationales Arbeitsumfeld** mit spannenden Projekten und der Möglichkeit, Märkte in Deutschland und Europa aktiv zu gestalten.
- **Firmenwagen** zur geschäftlichen und privaten Nutzung.

Kontaktinformationen für Stellenanzeige

All in One Personaldienstleistung GmbH

Germaniastr.12 | 34119 Kassel

Tel.: 0561- 503 46 596
Mobil: 0162/5647283
E-Mail: jobs@aio-personal.de

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)