



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie bitte unter Bezug auf die Ref.-Nr. W/03/2019 – möglichst elektronisch im PDF-Format – Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

TEIJIN CARBON EUROPE GMBH

Frau Sarah Hecker
Human Resources
Vitsstraße 2
52525 Heinsberg

hr@tejincarbon.com

www.tejincarbon.com

Teijin Carbon Europe GmbH ist einer der führenden Hersteller von Carbonfasern in Europa. Wir sind Teil des japanischen Teijin-Konzerns. Zu Teijin gehören etwa 170 Unternehmen mit 19.000 Mitarbeitern in mehr als 20 Ländern weltweit.

Stark wie Stahl und leichter als Aluminium finden unsere Carbon-Produkte Anwendung in Faserverbundwerkstoffen für hochbeanspruchte Bauteile in vielen Industriezweigen, z. B. Luft- und Raumfahrt, Automobil, Windenergie, Maschinen- und Schiffbau, Medizintechnik, Sportartikel sowie Öl-Offshore.

Zur Verstärkung unserer Abteilung Regional Business Group Industry & Chopped innerhalb unseres Bereiches Marketing & Sales suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Standort Wuppertal einen interessierten und engagierten

Technischen Vertriebsingenieur / Anwendungsberater (m/w/d) Kurzfaserverbunde / Filament Garn

Zu Ihrem künftigen Aufgabenbereich gehören insbesondere:

- Betreuung bestehender Kundenbeziehungen sowie Ausbau von potenziellen neuen Märkten und Anwendungen sowie die Betreuung bestehender Kundenbeziehungen für Short-Fiber-Produkte und Filament Garn in ganz Europa mit dem Schwerpunkt Kurzfasern
- Vertrieb von Short Fiber und Filament Garnen im Rahmen der bestehenden Budgetvorgaben
- Beobachtung unserer Märkte und Entwicklung von Marktaktivitäten unserer Kunden sowie Berichterstattung über diese Aktivitäten
- Produktberatung und Erläuterung der Einsatzmöglichkeiten unserer Produkte sowie Begleitung von Produktentwicklungen
- Erstellung von Angeboten und Mitarbeit bei der Budgeterstellung
- Initiierung von Qualifikationsprogrammen mit Kunden und Endanwendern
- Interne Berichterstattung
- Kommerzielle Reklamationsbearbeitung
- Sonderaufgaben, wie Teilnahme an Projektarbeiten und Mitglied in globalen Working Groups
- Teilnahme an / und Besuche von Fachtagungen und -messen

Um diese anspruchsvollen Aufgaben erfolgreich bearbeiten zu können, sollten Sie folgende Anforderungen erfüllen:

- Technische oder kaufmännische (Fach-) Hochschulausbildung oder fundierte Berufserfahrung mit adäquater Weiterbildung
- Verkaufserfahrung im technischen Vertrieb (idealerweise faserverstärkte Kunststoffe) oder Erfahrung im Bereich Compoundierung / Spritzguss sind von Vorteil
- Kontaktfreudigkeit und kommunikative Art bei hoher sozialer Kompetenz
- Eigenverantwortliches Arbeiten, Eigeninitiative und Einsatzbereitschaft
- Selbstbewusstes Auftreten, Argumentationsstärke und Zielstrebigkeit
- Sehr gute PC-Kenntnisse und sicherer Umgang mit MS Office
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil
- Bereitschaft zu Dienstreisen (überwiegend in Europa)

Wir bieten Ihnen:

- Systematische und gezielte Einarbeitung
- Mitarbeit in einem dynamischen Team, flache Hierarchien in einem internationalen Konzern
- Weiterbildungsmöglichkeiten durch Schulungen
- Gleitende Arbeitszeiten
- Eine angemessene Vergütung basierend auf dem chemischen Tarifvertrag mit Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Betriebliche Altersversorgung
- Kostenlose Parkplätze

