



Wir suchen zum nächstmöglichen Termin für unseren Standort in Ennigerloh einen

Seit 1986 ist geba Markenzeichen für hochwertige Compounds aus technischen Kunststoffen. Das dynamische Familienunternehmen mit Sitz im Münsterland hat sich zu einer Unternehmensgruppe mit internationalen Produktionsstandorten in Deutschland, Spanien und Österreich, globalem Liefernetz und europaweiter Vertriebspräsenz entwickelt.

## Account Manager (m/w/d)

für den eigenverantwortlichen Ausbau des Geschäfts durch technische und kommerzielle Beratung der definierten Kunden. Dazu gehören regelmäßige Kundenbesuche, die aktive Suche nach Neukunden, die kontinuierliche Dokumentation und Berichterstattung über den Verlauf von Projekten, die Angebotserstellung und das Führen von Preis- und Vertragsverhandlungen. Zudem repräsentieren Sie geba auf Messen, erstellen Markt- und Wettbewerbsanalysen, uvm.

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen. Gerne können Sie sich auch direkt online unter [www.geba.eu](http://www.geba.eu) bewerben.

### **geba Kunststoffcompounds GmbH**

Industriestraße 11 - 21  
D-59320 Ennigerloh  
[www.geba.eu](http://www.geba.eu)

Ansprechpartner  
Kim Natalie Herzog  
Tel. +49/ 2524-9312-49  
Fax +49/ 2524-9312-46  
[kimnatalie.herzog@geba.eu](mailto:kimnatalie.herzog@geba.eu)

Das erwarten wir:

- eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung

und:

- mehrjährige, einschlägige Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte eines Industrieunternehmens
- idealerweise Erfahrungen in der Kunststoffbranche
- verhandlungssichere Englischkenntnisse
- den sicheren Umgang mit MS-Office-Programmen, insb. Excel
- Verhandlungsgeschick, Überzeugungskraft, Reisebereitschaft
- Hands-on-Mentalität für die erfolgreiche Arbeit in einem etablierten Familienunternehmen

Das bieten wir:

- einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz in einem innovativen Unternehmen
- flexible Arbeitszeiten
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Sicherheit + Dynamik eines führenden Compounds