

Für einen erfolgreich im Markt positionierten Anbieter von Entsorgungsdienstleistungen für Verbrennungsrückstände aus Abfallbehandlungsanlagen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Gebietsmanager Vertrieb und Stoffstrom (m/w/d)

für einen Standort Rhein-Ruhr-Gebiet

Sie sind verantwortlich für den Vertrieb mineralischer Abfälle, insbesondere von Verbrennungsrückständen aus MHKWs, SVAs und Biomasse-KWs. Dazu gehören die Betreuung von Bestandskunden, die Akquisition von Neugeschäft, sowie die Optimierung der Stoffströme. Darüber hinaus sorgen Sie für die optimale Auslastung der unternehmenseigenen Mischanlage mit geeigneten Abfällen.

Ihre Aufgaben:

- Pflege der Kunden- und Lieferantenkontakte
- Teilnahme an Ausschreibungsverfahren
- Kundenberatung und Verhandlungsführung
- Erstellung und Bearbeitung von Angeboten und Aufträgen
- Sicherstellung des reibungslosen Auftragsablaufs
- Verantwortliche Person nach EfbV
- Stoffstrommanagement
- Dokumentation, Vertragswesen, Notifizierungen
- Ermittlung und Auswertung von Vertriebskennzahlen
- Erarbeitung von Verkaufs- und Marketingstrategien

Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes chemisches oder verfahrenstechnisches Studium oder eine vergleichbare technische Ausbildung, in Kombination mit soliden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen.
- Sie bringen mehrjährige Vertriebserfahrung aus der Entsorgungswirtschaft mit, vorzugsweise im Bereich mineralische Abfälle.
- Sie haben Erfahrung in der Anwendung von Managementsystemen und im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.
- Sie besitzen Kenntnisse im Abfall- und Chemikalienrecht; Kenntnisse in Bodenmechanik und Baustoffprüfung sind wünschenswert.
- Eine strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise zeichnet Sie aus.
- Sie sind ein echter Teamplayer mit ausgeprägter Kommunikationskompetenz auf allen Hierarchieebenen.
- Ihr Auftreten ist sach- und fachkundig, professionell und verbindlich.
- Digitalkompetenz und ein sicherer Umgang mit MS Office-Anwendungen werden ebenso vorausgesetzt wie eine einwandfreie Ausdrucksweise in Wort und Schrift. Englischkenntnisse sind von Vorteil.
- Die für das erfolgreiche Ausfüllen der Aufgabe notwendige hohe Einsatzbereitschaft, Zuverlässigkeit und Mobilität sind für Sie selbstverständlich.

Es erwarten Sie eine vielfältige Tätigkeit mit Entwicklungsmöglichkeiten in einem zukunftsorientierten, internationalen Arbeitsumfeld, sowie ein attraktives Vergütungspaket mit Dienstwagen und Betrieblicher Altersvorsorge. Wenn Sie an dieser anspruchsvollen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns von Ihnen zu hören. Ihre Bewerbung wird selbstverständlich absolut vertraulich behandelt.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de