

Unser Auftraggeber ist auf die Behandlung und Beseitigung von ungefährlichen und gefährlichen mineralischen Abfällen spezialisiert. Zur Verstärkung und Führung eines eingespielten, motivierten Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Vertriebsleiter für Mineralische Abfälle (m/w/d)

in der Metropolregion Rhein-Ruhr

Gesucht wird für die Auslastung und Weiterentwicklung eines Deponiestandortes eine branchenerfahrene, teamorientierte Persönlichkeit mit Abfallkompetenz und "Vertriebs-Gen". Sie sollten ein sehr gutes Verständnis dafür mitbringen, welche Abfälle angenommen werden können. Zudem haben Sie ein Auge für neue Marktsegmente und Kunden.

Ihre Aufgaben:

- Sie übernehmen die Verantwortung für die Betreuung der Bestandskunden und die Akquisition neuer Kunden aus der verarbeitenden Industrie, aus Abbruch- und Bauwirtschaft, aus Altlasten- und Flächensanierung und Abfallbehandlungsanlagen.
- Sie führen ein kleines Team (Innendienst/Back Office), welches Sie bei Ihrer Täglichen Arbeit unterstützt.
- Sie sind nah am Kunden und erarbeiten service- und ergebnisorientierte Entsorgungskonzepte. Dabei haben Sie stets im Blick, welche Abfälle am eigenen Standort angenommen werden und was verbundene Unternehmen übernehmen können.
- Sie steuern die Angebotskalkulation, -erstellung und -nachverfolgung, ebenso wie die Bearbeitung von Ausschreibungen, beziehen das Team dabei aktiv mit ein und verteilen Aufgaben so, dass Sie gemeinsam erfolgreich sind.

Das bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder Studium
- Fundierte Kenntnisse der Branche, idealerweise im Bereich der Behandlung/Entsorgung mineralischer (Sonder-)Abfälle
- Berufspraxis im beschriebenen Aufgabenbereich, idealerweise mit Führungserfahrung, sowie ein bereits bestehendes Netzwerk in Industrie, Bau- und Entsorgungswirtschaft
- Strukturierte, analytische und selbständig-proaktive Arbeitsweise
- Positive Ausstrahlung, ausgeprägte Kommunikationskompetenz und Teamfähigkeit
- Hohe Einsatzfreude, Flexibilität, Qualitätsbewusstsein und Zuverlässigkeit
- Souveränes, verbindliches Auftreten, Verhandlungsstärke
- Gute Umgangsformen, Fairness und Respekt im Umgang mit anderen Menschen
- Gültige Fahrerlaubnis (Klasse B)

Das erwartet Sie:

- Abwechslungsreiches und vielseitiges Aufgabengebiet
- Gestaltungsfreiraum und die Möglichkeit, vom ersten Tag an Verantwortung zu übernehmen
- An Ihren Stärken orientierte individuelle Weiterbildungen
- Attraktives Vergütungspaket bestehend aus Fixgehalt, variablem Anteil und Firmen-PKW

Wenn Sie sich in dieser Tätigkeit wiederfinden, freuen wir uns darauf von Ihnen zu hören. Die absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner:

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