



Die **TER Plastics POLYMER GROUP** wurde vor fast 50 Jahren in Nordrhein-Westfalen gegründet und zählt heute zu den führenden Anbietern im Bereich kundenspezifisches Compounding sowie der Distribution hochwertiger Kunststoffe. Mit eigenen Vertriebsniederlassungen in ganz Europa stehen wir für ein breites Produktportfolio, ausgeprägtes technisches Know-how, konsequente Kundenorientierung und höchste Verlässlichkeit. Als Teil der weltweit agierenden, familiengeführten TER Group, die seit über 100 Jahren international im Handel mit Chemikalien, Kunststoffen und Wachsen erfolgreich ist, verbinden wir Tradition mit Wachstum und Innovationskraft.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den **Großraum Norddeutschland** eine/n:

Account Manager Commodities Nord (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für die Anbahnung von Verkaufsgeschäften des gesamten TER-PLASTICS-Sortiments mit Schwerpunkt auf Commodities (insb. PE, PP, PS)
- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Realisierung von Umsatzsteigerungen durch konsequente Neukundenakquise
- Zentrale Ansprechperson für Kunden in Bezug auf Verfügbarkeiten, technische Eigenschaften und Preise
- Steuerung und Koordination kundenspezifischer Projekte
- Erstellung, Überwachung und Nachverfolgung des Jahresbudgets

Ihr Profil:

- Vorzugsweise abgeschlossene technische Ausbildung im Bereich Kunststoffe oder mehrjährige Berufserfahrung im Verkauf von Commodities, insbesondere im Verpackungsumfeld
- Kunden- und ergebnisorientierte Persönlichkeit mit Unternehmergeist, ausgeprägter Entscheidungsstärke und hohem Verantwortungsbewusstsein
- Überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft sowie ein hohes Maß an Flexibilität
- Reisebereitschaft und ausgeprägte Serviceorientierung im Umgang mit Kunden
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten:

- Weiterentwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb eines erfolgreichen, internationalen Konzernumfelds
- Attraktive Vergütung inklusive Bonussystem
- Unbefristeten Arbeitsvertrag mit langfristiger Perspektive
- Eigenverantwortliches Arbeiten mit moderner Ausstattung – im Homeoffice, im Büro oder unterwegs (z. B. im Firmenwagen)
- Laufende Unterstützung durch einen starken Innendienst

Sie identifizieren sich mit einer der genannten Positionen und sind auf der Suche nach einer neuen Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins über unser [Bewerberportal](#).

Für telefonische Rückfragen steht Ihnen zur Verfügung:

Herr Maximilian Thömmes

Tel.: 0234 54154 - 141