



TER Plastics POLYMER GROUP

YOUR SPECIALIST FOR PERFORMANCE POLYMERS

Die **TER Plastics POLYMER GROUP** wurde vor fast 50 Jahren in Nordrhein-Westfalen gegründet und ist heute ein führendes Unternehmen für das Compounding von kundenspezifischen Kunststofflösungen und die Distribution von hochwertigen Kunststoffen mit eigenen Vertriebsniederlassungen in ganz Europa. Ein breites Produktportfolio, großes technisches Know-How, konsequente Kundenorientierung und absolute Verlässlichkeit sind der Schlüssel unseres Erfolgs. Wir sind Teil der TER Group, einem weltweit agierenden familiengeführten Handelsunternehmen für Chemikalien, Kunststoffen und Wachse, welches seit **mehr als 100 Jahren international erfolgreich** tätig ist. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für den Großraum Norddeutschland einen:

Account Manager Commodities Nord (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Sie sind für die Anbahnung von Verkaufsgeschäften des gesamten Sortiments der TER PLASTICS, mit Schwerpunkt Commodities (insb. PE, PP, PS), verantwortlich
- Sie betreuen die Bestandskunden und erzielen Umsatzsteigerungen durch konsequente Neukundenakquise
- Sie sind erster Ansprechpartner für die Kunden hinsichtlich Verfügbarkeiten, technischer Eigenschaften und Preise
- Sie führen die kundenspezifische Projektleitung
- Sie erstellen und verfolgen das Jahresbudget

Ihr Profil:

- Sie haben vorzugsweise eine technische Ausbildung im Bereich Kunststoffe oder verfügen über Berufserfahrung im Verkauf von Commodities, insb. im Bereich Verpackungen
- Sie haben eine souveräne kunden- und ergebnisorientierte Persönlichkeit mit Unternehmergeist, sowie eine hohe Entscheidungsstärke und ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein
- Sie verfügen über eine überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft und Flexibilität
- Sie reisen gern und haben eine hohe Serviceorientierung gegenüber Kunden
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten:

- Potential für Weiterentwicklung und Aufstieg innerhalb des Unternehmens
- Eigenverantwortliches Arbeiten – dank moderner Ausstattung auch im Firmenwagen oder im Homeoffice
- Laufende Unterstützung durch unseren Innendienst
- Attraktive Vergütung inklusive Bonussystem
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag in einem erfolgreichen internationalen Konzernumfeld

Sie identifizieren sich mit einer der genannten Positionen und suchen eine neue Herausforderung? Dann senden Sie uns bitte ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe ihrer **Gehaltsvorstellung** sowie dem nächstmöglichen **Eintrittstermin** über unser [Bewerberportal](#).

Für telefonische Rückfragen steht Ihnen zur Verfügung:

Herr Maximilian Thömmes
Tel.: 0234 54154 - 141

