



Die Röchling-Gruppe gestaltet Industrie. Weltweit. Seit mehr als 200 Jahren. Mit kundenindividuellen Kunststoffen verändern wir heute den Alltag vieler Menschen – denn sie machen Autos leichter, Medikamentenpackungen sicherer und verbessern industrielle Anwendungen. Unsere 11.737 Mitarbeiter arbeiten dort, wo unsere Kunden sind – an 92 Standorten in 25 Ländern.

Röchling Medical ist ein bevorzugter Lieferant und Entwicklungspartner führender Pharma-, Biotech- und Medizintechnikunternehmen weltweit. An sechs Standorten in Deutschland, den USA und China entwickeln und fertigen wir unter Reinraumbedingungen maßgeschneiderte pharmazeutische Verpackungs- und Verabreichungslösungen, Verbrauchsmaterialien für die medizinische Diagnostik sowie anspruchsvolle Komponenten und Baugruppen für Medizinprodukte.

Neuhaus am Rennweg ist das Kompetenzzentrum für Reinraumbflasformen bei Röchling Medical – mit über 60 Jahren Erfahrung in der Verfahrenstechnik und 35 Jahren Erfahrung in der Reinraumproduktion. Unter Anwendung eines umfassenden Spektrums an Blasformtechniken werden am Standort in modernsten, nach GMP-Klassen D & C zertifizierten Reinräumen Behälter, Flaschen und Vials nach pharmazeutischem Verpackungsstandard hergestellt.

Wir suchen ab sofort einen

Sales Manager (m/w/d)

Hier sind Sie gefragt

Ihre Mission

Als Sales Manager (m/w/d) übernehmen Sie eine Schlüsselrolle in unserem standortübergreifenden Vertriebsteam. Sie sind für die Identifikation und Gewinnung neuer Kunden sowie für die Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen verantwortlich. Sie analysieren Potenziale, entwickeln Vertriebsstrategien und setzen diese mit Leidenschaft und Fachwissen zielorientiert um. Darüber hinaus führen Sie Vertragsverhandlungen durch, erstellen Angebote und arbeiten eng mit internen Abteilungen wie Customer Service, Marketing und Projektmanagement zusammen. In Ihrer Funktion berichten Sie an den Vice President Sales & Marketing Europe.

Ihre Aufgaben

- Kundenbetreuung und -akquise: Als Ansprechpartner (m/w/d) für unsere bestehenden Kunden sowie Neukunden bauen Sie langfristige Geschäftsbeziehungen auf und identifizieren und gewinnen neue Geschäftsmöglichkeiten.
- Sie pflegen eine strategische, lösungsorientierte und pro-

aktive Zusammenarbeit mit unseren Kunden, vom Angebot über die Vertragsgestaltung bis zur termingerechten Auftragsabwicklung. Sie beraten unsere Kunden in technischen und qualitativen Fragen sowie bei neuen Produktentwicklungen, mit Unterstützung durch unsere entsprechenden Fachabteilungen.

- Sie analysieren die Markt- und Kundenbedürfnisse und erarbeiten daraus zielgerichtete Vertriebsaktivitäten zur Erreichung unserer Unternehmensziele.
- Sie überwachen und analysieren die Vertriebskennzahlen, erstellen Reports zur Erfolgsmessung und leiten daraus entsprechende operative und strategische Maßnahmen ab.
- Effiziente Vor- und Nachbereitung von Kundenterminen und Messeteilnahmen: Sie planen Kundengespräche und Messeteilnahmen gezielt, erstellen passende Unterlagen und präsentieren unsere Lösungen professionell. Sie dokumentieren die Ergebnisse und leiten die notwendigen Schritte ein, um nachhaltige Erfolge zu sichern.

Damit überzeugen Sie uns

- abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen oder einem vergleichbaren Fachgebiet, alternativ eine entsprechende kaufmännische oder technische Ausbildung, Grundkenntnisse in der Kunststoffverarbeitung wünschenswert
- Erfahrung im Vertrieb: mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise in der Medizin- oder Pharmabranche, Erfahrung in der Betreuung großer, multinationaler Kunden
- Verhandlungs- und Kommunikationsstärke: Im Umgang mit Kunden beweisen Sie hervorragende kommunikative Fähigkeiten, haben ein gewinnendes Wesen sowie ein sicheres und souveränes Auftreten
- Sie sind routiniert im Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen
- verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie Reisebereitschaft (ca. 70% Reisetätigkeit im In- und Ausland) runden Ihr Profil ab

Das bieten wir Ihnen

- **Work-Life-Balance:** Die Stelle ist teilweise remote. Die Nähe zu einem unserer Produktionsstandorte (98724 Neuhaus am Rennweg, 64395 Brensbach oder 72178 Waldachtal) ist wünschenswert. Ihre Arbeitszeit können Sie flexibel in Gleitzeit gestalten.
- **Vergütung & Altersvorsorge:** Faire Arbeitsbedingungen und eine wettbewerbsfähige Vergütung als wichtige Basis.
- **Nachhaltigkeit:** „Acting for tomorrow“ ist unser Motto. Wir handeln verantwortungsvoll und umweltbewusst.

Interessiert? Wir freuen uns darauf, mehr über Sie zu erfahren. Bewerben Sie sich jetzt mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung und werden Sie ein entscheidender Teil unseres Teams.