

## Experte für synthetische Schaumstoffe

Bei NMC entwickeln wir **Schaumstofflösungen, die passen** – exakt zugeschnitten auf Kundenspezifikationen, moderne industrielle Anforderungen und sich wandelnde Märkte. Mit über **75 Jahren Erfahrung** verbinden wir Materialkompetenz mit praktischem Know-how, um Kunden weltweit zuverlässige und effiziente Lösungen zu bieten.

Let's foam together.

Die **NMC Deutschland GmbH** ist Teil der **NMC Group**, einer international wachsenden Unternehmensgruppe mit **24 Standorten** und über **1.600 Mitarbeitenden**. **One NMC** – ambitioniert und mit viel Gestaltungsraum.

Zur Verstärkung unseres Sales Teams der NMC Deutschland GmbH im Segment „Technical Foams“ suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

# Account Manager

(m/f/x)

Als **Account Manager** verantwortest Du das **Vertriebsgebiet Süddeutschland** und **Österreich** und entwickelst es strategisch weiter. Mit einem Gespür für Marktchancen baust Du Kundenbeziehungen aus, gewinnst neue Partner und erschließt zusätzliche Geschäftsfelder. Gleichzeitig sorgst Du durch eine technische Beratung und klare Kommunikation für überzeugende Lösungen und langfristigen Erfolg.

### Deine Aufgaben & Verantwortlichkeiten

- **Vertrieb & Kundenfokus:** Verkauf von Schaumstoffverpackungslösungen (insbesondere Schaumstoffprofile) an Großhändler und Industrieunternehmen, mit Schwerpunkt auf kundenspezifische Entwicklungen entsprechend den Kundenanforderungen.
- **Marktbeobachtung & Anwendungspotenziale:** Identifizierung neuer Anwendungen und Zielmärkte durch kontinuierliche Analyse von Trends und Branchenentwicklungen, zur Erweiterung des Kundenportfolios und zur Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten.
- **Interne Zusammenarbeit:** Enge Kooperation mit den Entwicklungs- und Produktionsabteilungen der NMC Group.
- **Dokumentation & CRM-Management:** Sorgfältige Erfassung und Nachverfolgung aller Vertriebsaktivitäten im CRM-System, zur Sicherstellung transparenter Prozesse und effizienter Kundenkommunikation.
- **Kundenpflege & Angebotsmanagement:** Bearbeitung von Kundenanfragen, Angebotserstellung sowie Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen.
- **Schulungen & Wissenstransfer:** Planung und Durchführung von Produkt- sowie Vertriebsschulungen.
- **Besuchsmanagement & Maßnahmenverfolgung:** Regelmäßige Besuche bei Kunden und Interessenten, Erstellung aussagekräftiger Berichte und konsequente Nachverfolgung definierter Vertriebsmaßnahmen.

### Dein Profil & Stärken

- Kaufmännisches bzw. technisches Studium oder vergleichbare Berufsausbildung mit Interesse an technischer Beratung und Affinität zu betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen;
- Erfahrung im Verkauf komplexer technischer Lösungen und/oder Schutzverpackungen, mit der Fähigkeit, die spezifischen Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und zu analysieren;
- Sehr gute deutsche und englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift;
- Reisebereitschaft innerhalb des DACH-Marktes.

### Was erwartet Dich

- **One NMC. Weltweit:** 24 Standorte. 1.600 Mitarbeitende. One fitting team.
- **Innovation, die greifbar wird:** Du arbeitest mit Technologien, die nicht abstrakt sind, sondern täglich Wirkung zeigen.
- **Gestalten statt nur ausführen:** Raum für Deine Ideen. Vertrauen in Deine Verantwortung.
- **Zusammenarbeit auf Augenhöhe:** Direkt, offen, wertschätzend – eben echtes Teamwork.
- **Stabilität, die Sicherheit gibt:** Über 75 Jahre Erfahrung treffen auf eine klare Roadmap 2030. Wir wissen, wo wir herkommen und wo wir hinwollen.
- **Karriere, die wirklich zu Dir passt:** Kein Schema F, kontinuierliche Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die Dich wirklich voranbringen.
- **Attraktive Bezahlung & Extras:** Eine leistungsgerechte Vergütung, ergänzt durch betriebliche Sozialleistungen, Firmenwagen mit privater Nutzungsmöglichkeit, 30 Urlaubstage sowie weitere Benefits.

**Dein Talent. Unsere Expertise. A perfect fit.**

### Bewirb Dich jetzt!

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung und stehen Dir bei Fragen vorab gerne zur Verfügung:

Jennifer Eisenhauer, [hr@nmc-deutschland.de](mailto:hr@nmc-deutschland.de)



# Account Manager

(m/f/x)