

Leitender Mitarbeiter für Beratung und Vertrieb in Brandenburg (m/w)

Dachpappe Recycling ist ein junges innovatives Unternehmen und gehört zu einer dänischen Unternehmensgruppe. Dachpappe Recycling bietet in der Nischenbranche des Recyclings von bitumenhaltiger Dachpappe einzigartige Leistungen. Dazu gehören neben der Abfallannahme, die Bearbeitung und Wiederverwendung als bitumenhaltiger Sekundärrohstoff in der Asphaltindustrie.

Für den Aufbau unserer Gesellschaft in Brandenburg suchen wir einen leitenden Mitarbeiter mit Verantwortung für Produktion und Vertrieb. Mit der angebotenen Stelle ist ein großer Einfluss auf die Entwicklung des Unternehmens und den Aufbau seiner Vertriebsstruktur verbunden. Zunächst werden Sie sich vorrangig darauf konzentrieren, unser Wiederverwertungskonzept bei ausgewählten Kundensegmenten vorzustellen und zu vermarkten. Langfristig fließt in die Vertriebsaktivitäten auch die Vermarktung von Asphalt an kommunale und staatliche Entscheidungsträger sowie Multiplikatoren ein.

Ihr Aufgabenbereich

- Selbständige Analyse des Marktes und vertriebsorientierte Leitungstätigkeit einschließlich des Aufbaus eines eigenen Kundenportfolios
- Vertrieb von Abfall-Lösungen in Verbindung mit Ankauf von Dachpappe-Abfall an die Dachpappe Recycling
- Information und Beratung von Entscheidungsträgern und Multiplikatoren zu neuen umweltfreundlichen und kostengünstigen Wiederverwendungsmöglichkeiten – u.a. durch Kommunikation mit kommunalen und privaten Recyclingunternehmen und Behörden
- Vertriebsaktivitäten gegenüber Asphaltwerken sowie öffentlichen Entscheidungsträgern
- Mitwirken an der Entwicklung der Unternehmensstrategie, an der Formulierung von Zielstellungen und deren Erreichung
- Aufbau und kontinuierliche Anpassung der Unternehmensorganisation und Arbeitsprozesse, um die gestellten Ziele erreichen zu können
- Koordinierung der Transporte von/zu den Kunden
- Berichterstattung an die Muttergesellschaft und Umsetzung von ad hoc - Aufgaben

Ihr Profil

- Gute Sprechkenntnisse in Englisch und/oder einer skandinavischen Sprache
- Einen auf die Tätigkeit bezogenen relevanten Berufs- oder Hochschulabschluss
- Erfahrungen aus den Bereichen Abfallbehandlung und Wiederverwertung sowie Wissen über die Abfallwirtschaft in Deutschland sind gewünscht
- Gute Fähigkeiten im Vertrieb und Verhandlungsgeschick
- Kommunikationsfähigkeit und Erfahrungen im Vertrieb auf unterschiedlichen Ebenen, vom verantwortlichen Mitarbeiter bis zu hochrangigen Entscheidungsträgern
- Allgemeines betriebswirtschaftliches Verständnis und die Fähigkeit, stets den Überblick zu bewahren
- Selbständiges Arbeiten, aufgeschlossenes und proaktives Auftreten
- Bereitschaft, sich neuen Herausforderungen zu stellen und die Fähigkeit, sich an den eigenen Zielstellungen zu motivieren
- Aufgeschlossenheit und Empathiefähigkeit, um gute, langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen zu können
- Erfahrener Umgang mit Outlook, Excel und Word
- PKW- Führerschein und Bereitschaft für Reisetätigkeit (ca. 50 Prozent der Arbeitszeit werden für Kundenbesuche verwendet)

Wir bieten Ihnen

- Eine interessante und vielfältige Tätigkeit in einem Unternehmen, das sich mit jedem Tag weiterentwickelt. Sie können den Markterfolg in der Region Berlin-Brandenburg maßgeblich mitgestalten.
- Eine Vertriebstätigkeit, die durch die Kommunikation mit Entscheidungsträgern und Multiplikatoren auf verschiedenen Ebene geprägt ist. Heute sprechen Sie in Sicherheitsschuhen mit verantwortlichen Mitarbeitern eines Abrissunternehmens auf der Baustelle. Morgen beraten Sie einen Entscheidungsträger in seinem Büro.
- Vergütung entsprechend der Ausbildung und der relevanten Erfahrungen.

Adresse des Unternehmens: Mühlenstraße 8, 16227 Eberswalde, Brandenburg.

Weitere Informationen finden Sie unter www.tarpaper.eu oder rufen Sie den Geschäftsführer Karsten Rasmussen an, Tel. +45 40 59 94 00.

Ihre aussagefähige Bewerbung mit Lebenslauf senden Sie per E-Mail an: cef@dachpappe-recycling.de. Beachten Sie, dass die Bewerbung in englischer, dänischer, schwedischer oder norwegischer Sprache verfasst sein muss. Wir werden Sie kontaktieren und gegebenenfalls einen Termin für ein Bewerbungsgespräch vereinbaren.