

Wir suchen DICH!

Business Development Manager (m/w/d) Frankreich & frankophone Schweiz

Was dich erwartet

- Du agierst eigenverantwortlich aus deinem Home Office in Frankreich
- Dein geographischer Schwerpunkt liegt in der Region Auvergne-Rhône-Alpes
- Du übernimmst die Neukunden-Akquise - strategisch, telefonisch und vor Ort
- Kundenbetreuung und -beratung gehören ebenso zu deinem Alltag wie die Angebotserstellung
- Du arbeitest mit einer vielseitigen Kundenstruktur, insbesondere aus Elektronik, Elektrotechnik, Medizintechnik und Automotive

Was wir von dir erwarten

- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, idealerweise mit Bezug zum Werkzeugbau
- Starke Kommunikationsfähigkeiten - du erklärst komplexe Themen klar, kannst gut zuhören und hast den Kundenfokus im Blick
- Unternehmerisches Denken, Tatkraft und ein sicheres Auftreten, kombiniert mit Verlässlichkeit
- Reisebereitschaft und Französisch auf Muttersprachenniveau
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch für die Abstimmung mit unserem Headquarter



Wer wir sind

Die priomold GmbH ist ein junges agiles Unternehmen, das sich auf Rapid Injection Molding spezialisiert hat. Über ein speziell entwickeltes „Rapid Tooling“-Verfahren erstellen wir mit modernen HSC-Fräszentren Aluminium-Spritzgusswerkzeuge. Wir beliefern Kunden in vielfältigen Branchen mit unseren Kunststoffteilen aus allen gängigen technischen Kunststoffen.

Was wir dir bieten

- Eine spannende Aufgabe mit viel Freiraum
- Eine sorgfältige Einarbeitung in unserem Headquarter in Schömburg - einem lebens- und liebenswerten Kurort im Schwarzwald
- Einen unbefristeten, sicheren Arbeitsplatz in einem sympathischen, wachsenden Unternehmen
- Ein motiviertes Team und ein Arbeitsumfeld, in dem Zusammenarbeit großgeschrieben wird
- Ein attraktives Gehaltspaket mit fixem Anteil und erfolgsabhängigem Bonus
- Einen repräsentativen Dienstwagen - auch zur privaten Nutzung - sowie modernstes Equipment

Bewirb dich jetzt per E-Mail!

✉ bewerbung@priomold.de

📍 75328 Schömburg

