



Die KATADYN DEUTSCHLAND GmbH ist eine 100% Tochter der Schweizer KATADYN GROUP. Die KATADYN GROUP ist eine global agierende Unternehmensgruppe, die sich mit den Marken Katadyn, Trek'n Eat, Emergency Food by Trek'n Eat, AlpineAire Foods, Optimus, Pharmavoyage, Certisil und Spectra auf die Themenfelder autarker Nahrungs- und Trinkwasserversorgung spezialisiert hat. Mit diesem breit aufgestellten Markenportfolio werden Produkte und Lösungen für den Outdoor- und Marinebereich sowie für die Krisenvorsorge bereitgestellt. Das vielfältige Angebot reicht von gefriergetrockneter Spezialnahrung, Gas- und Benzinkocher über Wasserfilter bis zu mobilen und landbasierten Wasserentsalzungsanlagen. Auch humanitäre Hilfsorganisationen und Behörden gehören seit Jahren zum festen Kundenkreis der Schweizer Unternehmensgruppe. Neben den Kernmarken vertreibt die Katadyn Deutschland GmbH Handelsmarken wie Klean Kanteen, Forestia, Wild West und Kings Jerky, Chimpanzee und Wacaco.

Die KATADYN GROUP mit Hauptsitz in Kempthal/Zürich beschäftigt über 200 Personen in Niederlassungen in Europa, Asien und den USA.

Für unser **Team in Deutschland** suchen wir (am Standort Mörfelden-Walldorf und/oder Hybrid) einen/-e:

Sales Manager Nord- und Ostdeutschland (m/w/d)

Deine Hauptaufgaben sind:

- Pflege und Aufbau von Kundenbeziehungen
- Auftragskoordination mit dem Innendienst
- Vororderplanung und -kontrolle
- Angebotsentwicklung und -erstellung
- Vorbereitung und Teilnahme an Fachausstellungen, Messen und Kundenevents
- Erstellen und Durchführen von Präsentationen und Kundens Schulungen
- Marktbeobachtung
- Weiterentwicklung unserer Vertriebsstrukturen
- Übernahme von Aufgaben im Markenmanagement
- Reporting und Stammdatenpflege

Du bringst mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder vergleichbare Berufserfahrung
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb und Außendienst oder branchennahem Fachhandel
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägtes kunden- und serviceorientiertes Denken und Handeln
- Einen sicheren Umgang mit den gängigen MS-Office Anwendungen, insbesondere Excel, sowie guten Kenntnissen mit ERP Systemen vorzugsweise mit Microsoft Dynamics NAV
- Gerne Erfahrung im Bereich des Vertriebs von beratungsintensiven Outdoorartikeln
- Hohes Verhandlungsgeschick

Wir bieten:

- Flache Hierarchien und ein sympathisches und dynamisches Arbeitsumfeld
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit leistungsgerechter Bezahlung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Firmenwagen und Smartphone mit Privatnutzung
- Eintritt per sofort oder nach Vereinbarung

Wir bieten Dir die Gelegenheit das Wachstum und die Weiterentwicklung unserer Unternehmung mit Deinem Know-How und Deiner Erfahrung mitzugestalten und damit ein Teil des Erfolgs der Katadyn Group zu sein.

Bist Du an dieser abwechslungsreichen Tätigkeit interessiert? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung, per E-Mail an:

Henning Schlenker, Vice President Sales (henning.schlenker@katadyn.de)

Guido Schwarz, Team Leader Sales (guido.schwarz@katadyn.de)

Um "Gutes besser zu machen" braucht es die besten Mitarbeiter sowie ein attraktives, sicheres und zukunftsorientiertes Arbeitsumfeld. Um das zu erreichen, stehen wir für eine diskriminierungsfreie und faire Entlohnung sowie für offene und direkte Kommunikation in einer lösungsorientierten Matrix-Organisation in welcher Fehler zur stetigen Verbesserung beitragen. Wir unterstützen Mitarbeiter mit Weiterbildungsmöglichkeiten. Gemeinsam machen wir das Gute in kleinen Schritten besser.