

# Sales Professional im Vertrieb polymerer Werkstoffe (m/w/d)

YOUR INNOVATION.  
OUR CHALLENGE.



## Wir sorgen dafür, dass (Deine) Zukunft Wirklichkeit wird.

Als führender Entwicklungspartner in der Elektronikbranche helfen wir unseren Kunden, die Welt zu verändern. Durch die einzigartige Kombination von Verbindungstechnik und Komponentenschutz schaffen wir technologisch-innovative Lösungen und verschieben Grenzen. Neben der Lieferung von Standard-Steckern und Komponentenschutz-Materialien bieten wir vor allem sehr individuelle, kundenspezifische Lösungen (z. B. Steckersysteme für E-Bike-Motoren) und übernehmen die Prototyp- und Serienproduktion – oder liefern die passenden Verarbeitungsmaschinen.

Mit ca. 250 Personen an 6 Standorten ermöglichen wir Fortschritt und Entwicklungen für Kunden, Gesellschaft und alle unsere Mitarbeiter\*innen.

Als Hamburger Familienunternehmen in dritter Generation stellen wir uns dem digitalen Wandel und neuen Herausforderungen. Wir formen agil arbeitende Teams, leben flache Hierarchien und schnelle Entscheidungsprozesse. Wir schaffen moderne Workspaces und bieten hybride Arbeitsmodelle. Du möchtest (Deine) Zukunft gemeinsam mit uns gestalten – dann werde Teil unseres Teams.



### Deine Aufgaben | Was Du bei uns bewegst:

- Du bist für die Betreuung der Bestandskunden verantwortlich.
- Durch gezielte Markt- und Wettbewerbsanalysen qualifizierst und baust Du den Kundenstamm kontinuierlich aus.
- Du verantwortest die Präsentation und Vorführung unserer Produkte und Lösungen beim Kunden vor Ort.
- Du erstellst Angebote und führst eigenverantwortliche Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss.
- Durch gezielte Messeauftritte repräsentierst Du unser Unternehmen.
- Du bist für die Dokumentation und Pflege aller Vertriebsaktivitäten im CRM-System und regelmäßige Berichterstattung an den Vertriebsleiter verantwortlich.

### Dein Profil | Was Du mitbringst:

- Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium oder Ausbildung mit technisch-wirtschaftlichem Hintergrund (Kenntnisse der Polymer-/Kunststoff-Chemie von Vorteil).
- Du konntest bereits Erfahrungen im Vertriebsaußendienst sammeln und verfügst über technisches Verständnis.
- Du bist ein Teamplayer, selbstsicher und in deutscher und englischer Sprache kommunikationsstark.
- Deine Arbeitsweise ist strukturiert, ergebnis- und lösungsorientierte und eigenverantwortlich.
- Du bringst Reisebereitschaft mit.

### Deine Benefits | Was wir Dir bieten:

- Sicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden und wirtschaftlich stabilen, international agierenden Familienunternehmen
- Eine spannende Tätigkeit mit viel Eigenverantwortung und großem Gestaltungsspielraum
- Wertschätzende Hands-on Transformationskultur in flachen Hierarchien – dynamisch, kollegial, positiv
- Unbefristeter Arbeitsvertrag mit attraktiver Vergütung, inklusive 30 Tagen Urlaub sowie einen Dienstwagen
- Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten, inkl. Home-Office und Vertrauensarbeitszeit
- Wir unterstützen Dich in Deinen Zielen, entwickeln Dich fachlich und persönlich weiter

### Du hast Lust, unser Team mit Deinen Erfahrungen in die Zukunft zu begleiten?

Dann bring Dich mit Deinem Talent bei uns ein und bewirb Dich jetzt:

Wir freuen uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen, inkl. Gehaltsvorstellungen und frühestmöglichen Eintrittstermin an [jobs@wernerwirth.com](mailto:jobs@wernerwirth.com)

**Werner Wirth GmbH**  
Hellgrundweg 111  
22525 Hamburg  
Germany

Tel +49 40 75 24 91-0  
[jobs@wernerwirth.com](mailto:jobs@wernerwirth.com)  
[www.wernerwirth.com](http://www.wernerwirth.com)