



ENTFALTE DICH.

In einem Unternehmen, das nah bei den Menschen ist: bestens erreichbar, sozial engagiert und familienfreundlich.

Senior Sales Manager (w/m/d) Technical Textiles – B2B Projektvertrieb

DAS ERWARTET DICH

- Du steuerst den internationalen Vertrieb technischer Gewebe und Lösungen in definierten Marktsegmenten – von der Akquise bis zur Serienfreigabe
- Du entwickelst bestehende Key Accounts strategisch weiter und gewinnst neue Kunden im Projekt- und Lösungsgeschäft mit klarer Abschlussorientierung
- Du begleitest anspruchsvolle Kundenprojekte end-to-end von der Anforderung über Entwicklung und Bemusterung bis zur Industrialisierung in enger Zusammenarbeit mit Produktentwicklung, Technik und Produktion
- Du führst technische und kaufmännische Gespräche auf Augenhöhe und bist als zentrale Schnittstelle die treibende Kraft zwischen Kund:innen und internen Expert:innen
- Du repräsentierst unser Unternehmen souverän auf Fachmessen, bei Kundenterminen und Branchenveranstaltungen und baust dein Netzwerk gezielt aus

DAS ERWARTEN WIR

- Du bringst mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb mit, idealerweise im textilen, technischen oder industriellen Umfeld mit erklärungsbedürftigen Produkten
- Du hast nachweisbare Expertise im Projektvertrieb und im Management kundenspezifischer Lösungen inklusive Serienanläufen und Stakeholder-Management
- Du verfügst über fundiertes textiles Know-how zu Geweben, Materialien und Veredelung und kannst technische Anforderungen sicher in marktfähige Lösungen übersetzen
- Du überzeugst mit sehr starken Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie einem kompetenten, professionellen Auftreten gegenüber internationalen Kund:innen
- Du sprichst sehr gut Deutsch sowie Englisch und bringst eine hohe internationale Reisebereitschaft für Kundentermine und Messen mit

DAS BIETEN WIR

- Eine strategisch wichtige Senior-Vertriebsrolle mit großem Gestaltungsspielraum in einem international erfolgreichen Textilunternehmen
- Hohe Flexibilität durch Homeoffice-Möglichkeiten und eine Arbeitsweise, die ideal zu einer international reise starken Vertriebsfunktion passt – unabhängig vom Wohnort
- Anspruchsvolle, technisch komplexe Kundenprojekte mit langfristiger Ausrichtung und partnerschaftlichem Fokus
- Ein professionelles Umfeld mit kurzen Entscheidungswegen und enger Zusammenarbeit mit Entwicklung, Technik und Produktion
- Ein interessantes, wettbewerbsfähiges Gehaltspaket inklusive Firmen-PKW

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung.

GETZNER TEXTIL AG

Martina Burtscher / Recruiting

Bleichestraße 1, A-6700 Bludenz

T +43 5552 601 248 - www.getzner.at