



IOI OLEOCHEMICAL



Als Teil der malaysischen IOI Group ist die IOI Oleo GmbH marktführender Produzent im Bereich oleochemischer Spezialitäten für die Industriebereiche Kosmetik, Pharma, Nutrition und technische Anwendungen.

In unserem Headquarter in Hamburg sowie an unseren zwei deutschen Produktionsstandorten in Witten und Wittenberge sind wir mit ca. 280 Kolleginnen und Kollegen im jeweiligen Bereich kompetenter und erfahrener Ansprechpartner für unsere internationale Kundschaft.

Zur Verstärkung unseres Teams am **Standort Hamburg** suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Sales Manager (m/w/d) Personal Care DACH

Ihre Aufgaben

In unserem internationalen Team im Bereich Personal Care/Kosmetik sind Sie verantwortlich für die Region DACH und weitere europäische Schlüsselkunden. Sie betreuen unsere dortigen Direktkunden sowie unsere Distributionspartner und übernehmen für Ihre Region Umsatzverantwortung.

Sie bauen unsere Präsenz im zugeordneten Markt aus, entdecken und akquirieren Neukunden, arbeiten eng mit Distributoren zusammen und treiben die Geschäftsentwicklungen voran.

Die Beratung unserer Kunden in kaufmännischen sowie technischen Belangen gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben.

In enger Zusammenarbeit mit dem Bereich Application Development entwickeln Sie individuelle Kundenlösungen und repräsentieren unser Unternehmen auf Messen und Events.

Ihre Chance

Freuen Sie sich auf eine Aufgabe, in der Sie zügig eigenständig Verantwortung übernehmen können, und auf eine Zukunft, in der Teamgeist, gegenseitige Unterstützung und Spaß an der Arbeit großgeschrieben werden.

Wir sind gespannt auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per Mail an: **Sina Hollunder** | **Human Resources** | **E-Mail: personal@ioioleo.de**.

Ihr Profil

Wir freuen uns auf Sie, wenn Sie über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. über einen Studienabschluss, vorzugsweise im Bereich Chemie verfügen.

Darüber hinaus besitzen Sie Berufserfahrung im Vertrieb sowie idealerweise Kenntnisse in der Kosmetikindustrie.

Sie charakterisiert ein ergebnisorientierter und eigenverantwortlicher Arbeitsstil, verbunden mit einem hohen Maß an Kommunikationsfähigkeit und Engagement. Eine ausgeprägte Vertriebs- und Kundenorientierung zeichnen Sie aus.

Die Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen und sichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus.

Ihre relevanten Kontakte im Bereich Kosmetik begrüßen wir sehr.

IOI Oleo GmbH

Herrengraben 31 | 20459 Hamburg | Tel. +49 (0) 40 / 280031-211 | www.ioioleo.de