



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.

Zu unserem Portfolio der Business Unit Pharma gehören die seit Jahrzehnten etablierten Produkte WITEPSOL®, MIGLYOL®, IMWITOR®, SOFTIGEN® UND SOFTISAN®.

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) Pharma

Ihre Aufgaben

In unserem internationalen Team der Business Unit Pharma sind Sie verantwortlich für Europa sowie für die GUS-Region und betreuen unsere dortigen Direktkunden und Distributionspartner.

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

Des Weiteren gehört die Beratung unserer Kunden hinsichtlich operativer, strategischer, qualitativer sowie regulatorischer Aspekte zu Ihren Aufgaben.

Für Ihre Regionen übernehmen Sie Budgetverantwortung für Ab- und Umsatz 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 erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. Studium, vorzugsweise im Bereich Chemie oder Pharmazie, sowie über fundierte Berufserfahrung im Vertrieb verfügen.

Sie charakterisiert ein ergebnisorientierter und eigenverantwortlicher Arbeitsstil, verbunden mit einer ausgeprägten Kommunikationsfähigkeit und Engagement. Eine starke Vertriebs- und Kundenorientierung sind ebenfalls ein Muss.

Die Bereitschaft zu internationalen Dienstreisen und sichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus; weitere Fremdsprachenkenntnisse sind von Vorteil.

Ihre relevanten Kontakte im Bereich Pharma begrüßen wir sehr.

IOI Oleo GmbH

Herrengraben 31 | 20459 Hamburg | Tel. +49 (0) 40 / 280 031-211 | www.ioioleo.de