



IOI OLEOCHEMICAL

*Eine Chemie, die Stimmt!*

Ob in Gesichtscremes, Medikamenten, Sporternährung oder Verpackungen aus Styropor – unsere hoch spezialisierten Produkte finden so vielseitig Verwendung, dass wir sie täglich in den Händen halten, ohne es zu merken.

Die IOI Oleo GmbH ist Teil des Unternehmensbereiches Oleochemical der weltweit agierenden IOI Gruppe. Mit unserem Firmensitz in Hamburg und unseren zwei Produktionsstandorten in Witten und Wittenberge zählen wir zu den führenden europäischen Anbietern oleochemischer Spezialitäten für die Anwendungsbereiche Personal Care, Pharma, Nutrition und Technical Applications.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams für natürliche Inhaltsstoffe in der Kosmetikindustrie suchen wir dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt mit **Standort in Hamburg oder im Homeoffice**.

## Sales Manager (m/w/d) Personal Care for EMEA

### Deine Aufgaben

- In unserem internationalen Team der Business Unit Personal Care Team bist du für den Vertrieb unserer in Deutschland hergestellten Ester-Spezialitäten in West- und Mitteleuropa verantwortlich. Du betreust unsere lokalen Vertriebspartner und entwickelst die Strategie für den Vertrieb in deinen Regionen.
- Je nach Qualifikation steht auch die zusätzliche Übernahme von direkten Großkunden/ Multinationals zur Diskussion.
- Du baust unsere Präsenz in den zugewiesenen Märkten aus, entdeckst und akquirierst neue Geschäftspartner, arbeitest eng mit Distributoren zusammen und treibst die Geschäftsentwicklung voran.
- Die Beratung unserer Kunden in kaufmännischen und technischen Fragen gehört ebenfalls zu deinen Aufgaben.
- In enger Zusammenarbeit mit unserer Anwendungstechnik entwickelst du individuelle Kundenlösungen und repräsentierst unser Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen.

### Dein Profil

- Wir freuen uns auf deine Bewerbung, wenn du eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. Studium, vorzugsweise der Chemie oder einer anderen Naturwissenschaft, vorweisen kannst.
- Außerdem verfügst du über fundierte Berufserfahrung im Vertrieb und idealerweise über Kenntnisse der Rohstoffe für die Personal-Care-Industrie.
- Du hast bereits Erfahrung in der technischen Beratung, vorzugsweise im Bereich der Chemie.
- Dich charakterisiert ein ergebnisorientierter und eigenverantwortlicher Arbeitsstil, verbunden mit einem hohen Maß an Kommunikationsfähigkeit und Engagement.
- Du zeichnest dich durch eine ausgeprägte Vertriebs- und Kundenorientierung sowie eine lösungsorientierte Einstellung aus.
- Die Bereitschaft zu regelmäßigen Dienstreisen und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift setzen wir voraus. Weitere Sprachkenntnisse sind wünschenswert.
- Dein Netzwerk im Bereich der Kosmetik begrüßen wir sehr.

### Deine Chance

Freue dich auf eine Aufgabe, in der du eigenständig Verantwortung übernehmen kannst und auf eine Zukunft, in der Teamgeist, gegenseitige Unterstützung und Spaß an der Arbeit großgeschrieben werden. Außerdem kannst du flexible Arbeitszeiten, eine tolle Arbeitsatmosphäre und mobiles Arbeiten voraussetzen.

Wir sind gespannt auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und deines frühestmöglichen Eintrittstermins. Dafür schicke uns bitte deine Unterlagen über das Bewerbungsformular auf unserer Karriere-Website: [www.ioioleo.de/karriere/stellenangebote](http://www.ioioleo.de/karriere/stellenangebote).

**Sina Hollunder** | Human Resources | E-Mail: [personal@ioioleo.de](mailto:personal@ioioleo.de).

IOI Oleo GmbH  
Herrengaben 31  
20459 Hamburg  
Tel. +49 (0) 40 / 280 031-211  
[www.ioioleo.de](http://www.ioioleo.de)