



IOI OLEOCHEMICAL

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 die deutsche Niederlassung der Sparte 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.

Creating
chemical
connections!

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams für natürliche Inhaltsstoffe in der Kosmetikindustrie suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt, wobei der Arbeitsort idealerweise in Frankreich (Homeoffice) ist.

Sales Manager (m/w/d) Personal Care EMEA und Key Accounts France

Ihre Aufgaben

- In unserem internationalen Personal Care-Team sind Sie für den Vertrieb unserer in Deutschland hergestellten Esterspezialitäten in Frankreich und im Mittelmeerraum verantwortlich.
- Sie entwickeln und implementieren die Strategie und den Vertrieb für französische Direktkunden/ Multinationals.
- Außerdem betreuen Sie unsere Vertriebspartner und entwickeln die Vertriebsstrategie für Ihre Regionen.
- Sie bauen unsere Präsenz und unsere Geschäftsmöglichkeiten in den Ihnen zugewiesenen Märkten aus und arbeiten dabei in kommerziellen und technischen Fragen eng mit unseren Partnern zusammen.
- In enger Zusammenarbeit mit unserer Anwendungsentwicklungsabteilung entwickeln Sie individuelle Kundenlösungen und vertreten unser Unternehmen auf Messen und Veranstaltungen.

Ihr Profil

- Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, wenn Sie über fundierte kaufmännische Erfahrung mit technischem Hintergrund verfügen, vorzugsweise in der Kosmetikformulierung oder Chemie.
- Sie haben Berufserfahrung im Vertrieb und in der technischen Beratung und begeistern sich für Rohstoffe in der Körperpflege.
- Sie arbeiten lösungsorientiert und selbstständig, verfügen über ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und zeigen hohes Engagement.
- Sie zeichnen sich durch eine ausgeprägte Vertriebs- und Kundenorientierung sowie eine beharrliche und ergebnisorientierte Einstellung aus.
- Wir erwarten die Bereitschaft zu regelmäßigen Geschäftsreisen und fließende Französischkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil für die Zusammenarbeit mit lokalen Vertriebspartnern.
- Wir begrüßen Ihr relevantes Netzwerk im Bereich Kosmetik sehr.

Ihre Chance

Freuen Sie sich auf eine Aufgabe, in der Sie schnell 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 des frühestmöglichen Eintrittstermins. Dafür übersenden Sie uns bitte Ihre Unterlagen über das Bewerbungsformular auf unserer Karriere-Website: www.ioioleo.de/people-culture/stellenangebote

IOI Oleo GmbH

Herrngraben 31
20459 Hamburg
Tel. +49 (0) 40 / 280 031-213
www.ioioleo.de

Jenny Pähler | People & Culture | E-Mail: personal@ioioleo.de



30 Tage Urlaub
im Jahr



Unbefristete
Vollzeitstelle



Flexible
Arbeitszeiten



Ansprechende
Vergütung



Bonus
Zielvereinbarung



Mobiles Arbeiten



Fortbildungen



Spannendes
Arbeitsumfeld