



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 der Business Unit Nutrition suchen wir Sie an unserem **Standort Hamburg** zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

(Senior) Sales Manager (m/w/d) MCT-Öle



Du möchtest...

- unsere Kunden aus der Lebensmittel- und Nahrungsergänzungsmittelindustrie hinsichtlich technischer, kommerzieller sowie regulatorischer Aspekte beraten und betreuen.
- den Verkauf von MCT-Ölen als Commodity bis hin zum oleochemischen Spezialitätengeschäft verantworten.
- unsere Präsenz in zugeordneten Regionen ausbauen, Neukunden entdecken und akquirieren und die Geschäftsentwicklungen vorantreiben.
- am Marktgeschehen aktiv teilnehmen und die Analyse der Wettbewerber immer im Blick haben.
- Markttrends erkennen und in enger Zusammenarbeit mit unseren Kollegen (m/w/d) aus den Fachabteilungen individuelle Kundenlösungen entwickeln und somit den Aufbau des Know-hows hinsichtlich weiterer Applikationen verantworten.
- für deine Regionen Budgetverantwortung für Ab- und Umsatz übernehmen und unser Unternehmen auf Messen und Events repräsentieren.

Wir wünschen uns...

- eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung bzw. Studium sowie fundierte Berufserfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Bereich Chemie, Lebensmittel oder im Handel mit Rohstoffen.
- chemisches Verständnis und bestenfalls Kenntnisse über mittelkettige Triglyceride (MCT).
- einen ergebnisorientierten und eigenverantwortlichen Arbeitsstil, verbunden mit kommunikativer Kompetenz und Engagement.
- Vertriebs- und Kundenorientierung.
- Reisebereitschaft sowie sichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Idealerweise bringen Sie weitere Sprachkenntnisse mit.
- bestenfalls relevante Kontakte in der Lebensmittelbranche und Oleochemie.

Deine Chance – bewirb dich jetzt

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.

Wir sind gespannt auf deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung und deines frühestmöglichen Eintrittstermins. Dafür übersende uns bitte deine Unterlagen über das Bewerbungsformular auf unserer Karriere-Website: www.ioioleo.de/people-culture/stellenangebote.

Sina Hollunder | People & Culture | E-Mail: personal@ioioleo.de

IOI Oleo GmbH

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