

Finden Sie mit der AllatNet Recruiting Ihren Traum-Job.

Durch unseren einzigartigen Kontakt zu Groß- und mittelständischen Unternehmen erweitern wir Ihre Karrieremöglichkeiten. Unsere Kunden zählen zu den Top-Arbeitgebern Deutschlands und bieten herausfordernde Tätigkeiten mit angenehmem Arbeitsumfeld, flexiblen Arbeitszeiten, kurzen Kommunikationswegen und langfristigen, interessanten Perspektiven. Unser Recruiting Service ist für Sie völlig unverbindlich und kostenfrei.

Junior Sales Manager (m/w/d) - Oleochemische

Referenz Nummer: 1405368
Einsatzbeginn: nach Vereinbarung
Einsatzort: Homeoffice

Ihr Tätigkeitsbereich:

Über uns:

Wir suchen für unseren Kunden, ein renommiertes Unternehmen im Bereich der Herstellung von oleochemischen Produkten mit weltweit ca. 2800 Mitarbeitern, einen motivierten Junior Sales Manager (m/w/d), der das Team verstärkt. Diese Position bietet eine großartige Gelegenheit für Absolventen oder Berufseinsteiger mit einem abgeschlossenen Studium im Bereich Chemie oder einer verwandten Disziplin sowie bis zu drei Jahren Vertriebs Erfahrung im chemischen Bereich, die ihre Karriere in einem internationalen Umfeld weiterentwickeln möchten.

Ihre Aufgaben:

Vertriebsziele umsetzen: Umsetzung der Planziele (Volumen-, Margenplanung, strategische Ziele) im zu betreuenden Gebiet in Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung.

Produktverfügbarkeit sicherstellen: Enge Zusammenarbeit mit der Produktion und dem Produktmanagement zur Sicherstellung der Produktverfügbarkeit.

Markt- und Wettbewerbsanalyse: Einführung neuer Produkte, aktive Marktanalyse und kontinuierliche Anpassung der Vertriebsstrategien für die oleochemischen Produkte.

Vertrieb der Produkte: Vertrieb der oleochemischen Produkte (z.B. Fettsäuren, Glycerin, Tenside, Alkohole) im betreuten Gebiet.

Kundenbetreuung und Akquisition: Betreuung und Akquisition neuer Kunden sowie technische

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann bewerben Sie sich,
unverbindlich und kostenfrei unter www.e-experts.de.

hot jobs - latest news - AllatNet Recruiting auf Facebook und Twitter.



und kaufmännische Beratung im chemischen Umfeld.

Strategien zur Umsatzsteigerung: Erstellung von Konzepten und Strategien zur Umsatz- und Margensteigerung sowie Markt- und Wettbewerbsanalyse.

Verkaufsaktivitäten optimieren: Kontrolle und Optimierung der Verkaufsaktivitäten zur Steigerung der Effizienz.

Ihre Qualifikation:

Abgeschlossenes Studium: Kaufmännische/technische Ausbildung mit Schwerpunkt Vertrieb, Marketing, Wirtschaftsingenieurwesen oder ein Studium im Bereich Chemie, Chemieingenieurwesen oder einer verwandten Disziplin.

Erfahrung im Vertrieb: Erste Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im chemischen Bereich oder in der technischen Beratung von chemischen Produkten, ist von Vorteil.

Kundenorientierung: Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und eine ausgeprägte Kundenorientierung.

Strukturiertes Arbeiten: Strukturierte und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie hohe Eigenmotivation.

Reisebereitschaft: Reisebereitschaft innerhalb des betreuten Gebiets.

Sprachkenntnisse: Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann bewerben Sie sich,
unverbindlich und kostenfrei unter www.e-experts.de.

hot jobs - latest news - AllatNet Recruiting auf Facebook und Twitter.

