

Als Repräsentanten namhafter Chemieproduzenten weltweit, ist der Import und die Vermarktung von „Performance Chemicals“ unsere Kompetenz und unser Geschäft. Unser multinationales Team – an derzeit acht Standorten in Europa und Asien – ist verbunden im Bestreben, unseren erstklassigen Ruf bei Kunden in ganz Europa immer wieder zu erneuern. Dieses Teamwork ist unser wichtigster Schlüssel für Erfolg!

Unsere spezialisierten Vertriebsleistungen sind gefragt. Basierend auf einer gesunden Finanzbasis bauen wir unsere Verkaufsorganisation weiter aus und bieten attraktive Positionen in der Firmenzentrale in Wien und an mehreren europäischen Standorten an.

Teilen Sie mit uns die Faszination unseres Geschäfts!

SALES AREA MANAGER (m/w) DEUTSCHLAND/BENELUX

Industriekunden / Chemische Roh- und Zwischenprodukte / Homeoffice

Unsere Kunden sind lokale und multinationale Hersteller von Klebstoffen, Composites, Lacken, Harzen, Papier, Polyurethanen, Gummi, Polyurethanen, u.a.

Ihr Tätigkeitsbereich:

- Im Geschäft mit volatilen, chemischen Rohstoffen sind Sie im Dialog mit Ihren Kunden und beraten diese über die jeweilige, globale Markt- und Beschaffungssituation
- Sie kennen den Bedarf Ihrer Kunden und bauen Ihren/unseren Lieferanteil kontinuierlich aus
- Sie betreiben „Business Development“ durch Gewinnung neuer Kunden und Einführung neuer Produkte in Zusammenarbeit mit unserem „New-Products-Team“
- Im Tagesgeschäft kooperieren Sie und erhalten Unterstützung durch Ihre internen Partner im Produkt Management und Inside Sales

Sie haben:

- Freude und Talent Menschen zu gewinnen, zu überzeugen und langfristige Beziehungen zu entwickeln
- Eigenantrieb und Ausdauer Ihr eigenes Wissen laufend zu erweitern und „to go the extra mile“ in einem anspruchsvollen Geschäft
- Zumindest 3 Jahre Erfahrung in Verkauf und Geschäftsentwicklung an Industriekunden; Kenntnisse im „Chemiegeschäft“ sind von Vorteil, aber nicht Bedingung
- Fachhochschul- oder universitäre Bildung, oder entsprechende Praxis in einer anspruchsvollen Vertriebsposition
- Reisebereitschaft (etwa 60%) sowie „English fluent“

Unser Angebot:

- Attraktive Vergütung, abhängig von Qualifikation und Erfahrung, lukratives Bonus-System!
- Eine verantwortungsvolle Position mit Entwicklungsmöglichkeit
- Offene Firmenatmosphäre in einem multinationalen Team
- Homeoffice, Laptop, Mobiltelefon, Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung
- Bei der Definition „Ihrer“ geografischen Region wird nach Möglichkeit auf Ihren Wohnsitz und Ihre Kenntnisse Rücksicht genommen
- Prochema ist die „richtige“ Firma für Sie, wenn Sie Eigenverantwortung, ein verbundenes internationales Team und die Chance „to move things forward“ suchen!

Wir freuen uns darauf Sie kennenzulernen! 100% Diskretion wird gewährleistet.

Katharina Reisacher, recruitment@prochema.com

PROCHEMA GmbH, Wienerbergstraße 3, 1100 Wien, Österreich

Tel.: +43 1 605 60, www.prochema.com