



Azelis ist ein führender paneuropäischer Spezialchemikalien-Distributeur, der seinen mehr als 40.000 Kunden in den Industrien Chemicals, Case, Rubber & Plastic Additives, Lubricants, Food & Health, Pharma und Personal Care ein breites Spektrum an Produkten und innovativen Serviceleistungen bietet. Durch Beschaffungs- und Absatzkanäle in jedem bedeutenden Markt der Welt bietet Azelis chemischen Produzenten eine hohe Marktdurchdringung mit Serviceleistungen in 30 internationalen anwendungstechnischen Laboren, die einen Mehrwert schaffen und Gebietsgrenzen überschreitende Lösungen. Azelis, mit seinem Corporate Center in Antwerpen, hat einen Umsatz von rd. 1,8 Milliarden Euro und beschäftigt, verteilt auf 79 Standorte in 40 Ländern in Europa, Nordamerika, Kanada, Australien und Asien, mehr als 1.800 kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Unsere Kultur ist geprägt von intensiver Kommunikation und wertschätzendem Umgang miteinander.

Für unseren Vertrieb in der DACH-Region im Bereich Rubber & Plastic Additives suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Teams einen versierten

Sales Manager (m/w) Rubber & Plastic Additives - homeoffice

Ihre Aufgabenschwerpunkte:

- Entwicklung bestehender Kunden, Identifikation und Akquise von Neukunden im definierten Vertriebsgebiet
- Projektmanagement und -abschluss mittels Unterstützung interner Fachfunktionen
- Angebotskalkulation und deren Nachverfolgung
- Kundenverlustanalysen und Erstellung von Rückholkonzepten
- Vertragserstellung und -überwachung, Maßnahmenplan bei Abweichungen
- Planung und Umsetzung des regionalen Absatz-Budgets
- Reklamationsbearbeitung
- Erstellung von Reports und Berichten mittels Cubes und CRM-Systemen
- Unterstützung bei Messen und Events

Ihr Profil:

- Fundierte technische Ausbildung oder naturwissenschaftliches Studium mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation
- Idealerweise erste Erfahrungen im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten im B2B-Umfeld (Rubber & Plastic Additives)
- Unbedingte Vertriebsaffinität, Teamgeist und Macher-Mentalität
- Fähigkeit, Menschen durch gute Beratung und Motivation zu überzeugen
- Selbständige, organisierte und verlässliche Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- MS Office Kenntnisse und Bereitschaft, neue Instrumente (z.B. CRM-/ ERP-System) zu lernen und im täglichen Arbeitsumfeld einzusetzen
- Reisebereitschaft innerhalb der zugeordneten Region
- Führerschein für PKW

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen eine überaus interessante und verantwortungsvolle Aufgabenstellung mit Gestaltungsspielraum in einem aufstrebenden Unternehmen mit vielseitigen, auch internationalen Perspektiven, eine leistungsgerechte Vergütung mit Erfolgskomponente und einem Dienstwagen auch zur privaten Nutzung sowie zusätzliche Benefits eines Konzernunternehmens.

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns sehr auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Ihrer Einkommensvorstellung an: ulrike.peters@azelis.com

Für telefonische Vorabinformationen steht wir Ihnen unter der Rufnummer +49 2241/5497-19 selbstverständlich jederzeit sehr gerne zur Verfügung. Sperrvermerke werden selbstverständlich beachtet.

Azelis Deutschland GmbH

Zum Siegblick 37-45
53757 Sankt Augustin
Germany

T +49 2241 5497 19
F +49 2241 64177

www.azelis.com



creating value,
growing together