



## Das Unternehmen:

Unser Kunde ist ein mittelständisches Chemieunternehmen in Familienbesitz mit Sitz in Leverkusen. Als internationaler Lieferant im Bereich der Spezialchemie werden die Kunden über ein weltweites Vertriebs- und Servicenetzwerk bestehend aus eigenen Gesellschaften und Beteiligungen sowie einer Vielzahl von Vertretungen und Händlern betreut. Die unternehmerischen Aktivitäten erstrecken sich von der Forschung & Entwicklung bis zur Herstellung einer großen Bandbreite von maßgeschneiderten chemischen Spezialitäten für die Agro-, Farben und Lack-, Papier- und Nahrungsmittelindustrie. Diese umfassen im Wesentlichen oberflächenaktive Substanzen wie Funktionsadditive, Entschäumer, Belagsverhinderer, Emulgatoren, Dispergatoren, Superabsorber, Flotations- und Flockungshilfsmittel sowie Biostabilisatoren.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt den

### **Sales Manager (m/f/x) Specialty Additives**

mit direkter Berichtslinie an den Geschäftsbereichsleiter und Dienstsitz im Home-Office.

#### **Geboten werden:**

- Eine strategische und facettenreiche Vertriebsaufgabe mit hoher Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiraum in einem spannenden und dynamischen Unternehmensumfeld
- Ein attraktives, leistungsorientiertes Vergütungspaket samt Firmenwagen sowie umfassende Sozialleistungen
- Eine offene Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien in einem international agierenden, etablierten Unternehmen

#### **Ihre Aufgaben:**

- Verkaufs- und Umsatzverantwortung für die den Bereich Specialty Additives
- Gewinnung von Neukunden in Europa sowie Betreuung der Bestandskunden
- Initiierung und Übernahme neuer Projekte, bis zur Einführung von neuen Produkten beim Kunden gemeinsam mit Produktmanagement
- Agieren als Bindeglied zwischen Kunden und R&D, um maßgeschneiderte Lösungen bereitzustellen sowie das Portfolio zu optimieren und weiterzuentwickeln
- Kontinuierliche Pflege und Ausbau der Kundenbeziehung sowie Aufbereitung von Marktinformationen (Produkte, Wettbewerb, Trends) mit dem Ziel Marktanteile zu erhöhen
- Teilnahme an nationalen und internationalen Fachmessen, Konferenzen



## Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium in Chemie, Chemieingenieurwesen oder Wirtschaftswissenschaften
- Mehrjährige fundierte Berufserfahrung im internationalen Vertrieb vorzugsweise in den Bereichen Specialty Additives für Coatings, PU Polyols, Constructions, Emulsion Polymerization
- Vertriebsaffinität, Eigeninitiative, Zielstrebigkeit sowie Team- und Kommunikationsfähigkeiten
- Regelmäßige Reisetätigkeit (> 50%, auch international)
- Verhandlungssicheres Englisch, weitere Fremdsprachen sind wünschenswert

## Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann richten Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen bitte an:

### **Grünewald Consulting GmbH**

Herr Cedric Schütz  
Grünewalder Str. 29-31  
42657 Solingen  
Germany

E-Mail: [application@gruenewald-consulting.de](mailto:application@gruenewald-consulting.de)

Internet: [www.gruenewald-consulting.de](http://www.gruenewald-consulting.de)



*Das Unternehmen Grünewald Consulting unterstützt als international tätige Personal- und Managementberatung namhafte Unternehmen in allen Fragen des Personalmanagements.*