

# Sales Executive (m/w/d)

für unsere Tochtergesellschaft Paramelt B.V.

TER Chemicals ist ein weltweit agierendes Handelsunternehmen für Rohstoffe und Spezialchemikalien im Verbund des Stammhauses TER HELL & CO GMBH, gegründet im Jahre 1908 mit Sitz in Hamburg.

Das im Jahre 1898 gegründete Unternehmen Paramelt B.V. ist heute, nach über 100 Jahren Erfahrung, weltweit operierender Hersteller von Wachsprodukten, Klebstoffen und Spezialdispersionen. Von unseren Produktionsstandorten in den Niederlanden, den USA und China aus arbeiten wir mit einem Team von ca. 400 Angestellten rund um die Welt. In den meisten unserer Kernbereiche ist Paramelt anerkannter Marktführer.

**Wir suchen Sie als Sales Executive (m/w/d) zur Verstärkung unseres Teams in Süddeutschland und Österreich**

## Ihre Aufgaben:

- Sie verantworten die Verkaufsaktivitäten im Bereich Süddeutschland und Österreich
- Sie werden als technischer Produktexperte ausgebildet, um als strategischer Sparringspartner für unsere Kunden und neuen Potentiale zu fungieren
- Sie lernen die sich ändernden Anforderungen an die Produkte kennen und beraten sich mit Kollegen in unseren Produktionsstätten in Heerhugowaard (Wachsmischungen und Schmelzklebstoffe) und Veendam (wasserbasierte Klebstoffe, Beschichtungen und Bauklebstoffe)
- Sie pflegen eine gute Beziehung zu Kunden, Vertretern sowie Händlern und bauen diese kontinuierlich aus
- Sie sind verantwortlich für Großkunden in verschiedenen Industriezweigen
- Sie reporten an den Sales Manager Mid Europe der Paramelt Group

## Ihr Profil:

- ✓ Sie verfügen über eine kaufmännische oder technische Ausbildung
- ✓ Sie bringen mindestens 3-5 Jahre Berufserfahrung in einem äquivalenten Bereich im B2B-Markt mit, vorzugsweise in einer vergleichbaren Industrie
- ✓ Sie haben idealerweise bereits Kenntnisse über die Wachs- und Klebstoffindustrie

- ✓ Sie verfügen über ein hohes Maß an Selbstständigkeit, um mehrere Verkaufsprojekte zu koordinieren, sind unabhängig und eigenverantwortlich, aber auch ein hervorragender Teamplayer.
- ✓ Sie verfügen über exzellente Kommunikationsstärke in der deutschen und englischen Sprache

#### Was wir bieten:

- Ein freundliches und familiäres Arbeitsklima
- Mobiles Arbeiten aus dem Home Office in Süddeutschland
- Ein sehr nettes Team
- Unbefristete Verträge
- 30 Tage Urlaub
- Einen neutralen Firmenwagen, auch zur Privatnutzung

#### Was bringen Sie mit:

- ✓ Sie zeichnen sich durch Ihre pragmatische und flexible Haltung, in einer kunden- und ergebnisorientierten Arbeitsweise aus
- ✓ Sie bringen praktische Mentalität und gute Problemlösungsfähigkeiten mit
- ✓ Sie haben eine Affinität für konzeptionelle und gestalterische Aufgaben
- ✓ Sie haben Freude am Kontakt mit anderen Menschen
- ✓ Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch empathisches Geschick gepaart mit Durchsetzungsstärke und Verbindlichkeit aus

## Sind Sie bereit für etwas Neues?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, vorzugsweise in einer pdf-Datei, an den Sales Manager Mid-Europe:

Herrn Marc F. Wachenheim  
[mwachenheim@paramelt.com](mailto:mwachenheim@paramelt.com).

Weitere Informationen finden Sie auf [www.terchemicals.com](http://www.terchemicals.com).

