



Area Sales Manager (m/w/d) Life Science

Standort Nord- und Ostdeutschland oder Schweiz
(Home-Office)

Wir, TER Ingredients, sind ein führender Anbieter hochwertiger Rohstoffe für die Industrien Lebensmittel, Tiernahrung, Futtermittel, Kosmetik, Pharma sowie weitere spezielle Anwendungen. Wir sind Teil der TER Chemicals, ein familiengeführtes Handelsunternehmen für Rohstoffe, Spezialchemikalien und Lebensmittelzusatzstoffe, das seit mehr als 100 Jahren erfolgreich international tätig ist. Dabei handeln wir mit der Mentalität eines modernen Familienunternehmens mit dem Blick auf den steten Wandel unserer Branche und auf die Herausforderungen der Zukunft.

Wir suchen Sie als Area Sales Manager (m/w/d) zur Verstärkung unseres Teams in der Business Unit Life Science aus dem Home-Office für die Region Nord- und Ostdeutschland.

Ihre Aufgaben:

- Aktive Akquise von Kunden und aktiver Verkauf unserer Produkte im Bereich Food, Feed, Personal Care und Home Care sowie intensive Betreuung Ihrer Kundschaft
- Ausarbeitung von Strategien und systematische Wettbewerbsanalyse zum gezielten Ausbau des Neukundengeschäftes mit kontinuierlicher Marktevaluierung zur Ergänzung und/oder Anpassung unseres Portfolios und Erschließung neuer Märkte
- Eigenständige Kalkulation Ihrer Angebote in SAP und Angebotserstellung
- Aktive Teilnahme an internationalen Messen und Veranstaltungen zur Akquisition von neuen Kunden sowie Kreativität und Kundenorientierung bei der Gestaltung der Geschäftsbeziehungen
- Dokumentation Ihrer Aktivitäten in den dafür vorgesehenen CRM-Programmen zur Sicherstellung der Transparenz und erfolgreichen Zusammenarbeit bei der Business Unit Life Science

Ihr Profil:

- ✓ Abgeschlossene Ausbildung im Bereich Groß- und Außenhandel oder abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium
- ✓ Chemisch-/technisches Basiswissen und/oder Verständnis von Vorteil
- ✓ Berufserfahrung im internationalen Handelsgeschäft, idealerweise mit Rohstoffen aus dem Bereich Food, Feed, Personal Care und Home Care
- ✓ Sie verfügen über einen guten Mix aus Strategie, Ehrgeiz und vertrieblichem Talent, um Ihre Vertriebsziele zu erreichen
- ✓ Sie haben Interesse daran, profitables Neugeschäft und neue Ideen zu entwickeln
- ✓ Sie sind ein engagierter Teamplayer und haben Freude an einem dynamischen Umfeld mit nicht alltäglichen Herausforderungen
- ✓ Sie bringen eine hohe Reisebereitschaft mit und verfügen über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Was wir bieten:

- Wir bieten Ihnen eine äußerst interessante und abwechslungsreiche Position in einem familiengeführten Unternehmen mit internationaler Ausrichtung
- Home-Office mit einer flexiblen Arbeitszeitgestaltung sowie einen Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung) und 30 Tage Urlaub
- Unbefristete Arbeitsverträge
- Die Möglichkeit sich intern und extern weiterzubilden

Was bringen Sie mit:

- ✓ Sie definieren sich als motiviert, motivierend und lösungsorientiert
- ✓ Sie zeichnen sich aus durch ein selbstbewusstes und reflektiertes Auftreten, welches sich in Ihrer freundlichen Ausstrahlung widerspiegelt
- ✓ Ihre Arbeitsweise ist geprägt von Struktur, Genauigkeit und Sorgfalt
- ✓ Sie hinterfragen bestehende Arbeitsinhalte adäquat und suchen eigenständig kontinuierlich nach Verbesserungsmöglichkeiten

Sind Sie bereit für etwas Neues?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, inklusive Gehaltsvorstellung und nächstmöglichem Eintrittstermin! Die Bewerbungsunterlagen vorzugsweise als PDF-Datei mit einer maximalen Dateigröße von 10MB.

Bitte bewerben Sie sich über unser [Bewerbungsportal](#).

Für weitere Informationen zum Unternehmen und TER Chemicals als Arbeitgeber, besuchen Sie unser Karriereportal unter jobs.terchemicals.com

