

**Sales Manager (m/w/d), Chemie- & Rohstoffhandel, unbefristet in Vollzeit**

Die Globalisierung ist im vollen Gange. Bedarfe und Produktgruppen von Kunden passen sich diesem regelmäßig an. Wie das funktioniert, wissen Sie genau. Verkauf ist Ihre Berufung, Sie möchten sie ausleben.

Der globale Handel von Chemikalien und Lebensmittelzusatzstoffen ist unser tägliches Brot. Gute Kommunikation mit unseren Geschäftspartnern das Erfolgsrezept. Als eine tragende Säule wollen Sie sich einbringen. Das Team unterstützen! Partnerschaftliche Zusammenarbeit ist Ihnen wichtig? Es ist für Sie die Grundlage von Erfolg? Super. Dann möchten wir Sie kennenlernen!

Als Tochtergesellschaft eines alt eingesessenen Familienunternehmens, mit Wurzeln in Italien, sind wir die Mischung aus einem international renommierten und Startup Unternehmen. Sie gestalten bei uns den Ausbau unserer Verkaufsabteilung aktiv mit. Sie finden neue Produkte und Märkte, bauen bestehende Kunden aus - zudem sind Sie im stetigen Kontakt mit unseren Lieferanten und Kunden. Dabei immer die Kundenzufriedenheit im Hinterkopf.

Die Aufgaben im Detail:

- Betreuung von europäischen und internationalen Bestandskunden
- Akquise von Neukunden
- Organisation und Durchführung von Kundenbesuchen
- Betreuung von Produzenten und Distributoren
- Aufbau neuer Produkte zur Ergänzung des Produktportfolio
- Unternehmens- und Produktpräsentationen
- Kalkulation und Preisverhandlungen im Einkauf und Verkauf
- Besuch von Messen und Events
- Reporting an die Abteilungsleitung
- Umsatz und Rohertragsverantwortung gemäß Budget/ KPI

Was wir von Ihnen persönlich erwarten:

- Abgeschlossene Ausbildung als Groß- und Außenhandelskauffrau/Mann, oder vergleichbar
- Gute MS-Office-Kenntnisse & Erfahrungen mit ERP Systemen
- Analytisches Denkvermögen & Organisationstalent mit der entsprechenden Flexibilität
- Erfahrungen in internationalen Umfeld
- Hervorragende Kommunikationsstärke & Verhandlungsgeschick
- Gutes Englisch in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse willkommen
- Teamfähigkeit, Loyalität, Ehrlichkeit
- Kundenorientierung
- Reisebereitschaft

Was Sie von Ihren neuen Kollegen und der Firma erwarten können:

- Direktes Feedback
- Fairen Umgang
- Lockerheit und Spaß im Büro – denn der gehört bei uns einfach dazu!
- Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung
- Ein Team aus überwiegend jungen aber auch erfahrenen Kollegen

Mehr über uns erfahren Sie auf [www.faravelli.de](http://www.faravelli.de)

Wir freuen uns auf Sie und Ihre aussagekräftige Bewerbung sowie das persönliche Kennenlernen.

Für Rückfragen steht Ihnen gerne zur Verfügung.

Faravelli GmbH

ppa. Oliver Klein  
Commercial Director

Tel.: +49-40-325 785 14