



Die ISL-Chemie GmbH & Co. KG ist ein international tätiges mittelständisches Industrieunternehmen der BERLAC GROUP mit Sitz im Bergischen Land bei Köln. Wir verstehen uns als kompetenter Systempartner der Kunststoff- und Lackindustrie und verfügen als Teil der BERLAC GROUP im Bereich Coatings über Expertise auf höchstem Niveau in der Oberflächenveredelung, im Oberflächenschutz und der Kunststoffeinfärbung. Interdisziplinäres Wissen aus Einkauf, F&E und der Verfahrens- und Anwendungstechnik, der Austausch von Expertenwissen innerhalb der Gruppe sowie weltweite Fertigungsstandorte verschaffen den Kunden global den entscheidenden Mehrwert.

Für unseren Geschäftsbereich Lifestyle/Health suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine kundenorientierte, verkaufstarke Persönlichkeit als

Technical Sales Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Lösungsorientierter Vertrieb der Unternehmensprodukte und Innovationen beim Kunden
- Umsatz-/Ergebnisverantwortung und internationales Bearbeiten des Segments mit Schwerpunkt Europa
- Technischer und kommerzieller Ansprechpartner während des gesamten Vertriebsprozesses
- Auf- und Ausbauen von strategischen Partnerschaften und Vertriebsorganisationen/Distributoren
- Gestalten und Mitwirken bei verkaufsfördernden Maßnahmen (Seminare, Messen, Marketingunterlagen)
- Enge Zusammenarbeit mit dem CRM, strategischen Marketing, Anwendungstechnik und Labor

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Chemie- oder Ingenieur-Studium
- Mehrjährige B2B (Technical Sales) Berufserfahrung im Bereich Polyurethane (PU) - oder Coatingsindustrie, vorzugsweise im Bereich Automotive/Mobility bzw. Lacke
- Selbständige, zielstrebige und analytische Arbeitsweise sowie ausgeprägte Reisebereitschaft
- Freude am Aufbau von Kundenbeziehungen und innovativer und kreativer Problemlöser
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit – auch in englischer Sprache – verbunden mit der Begabung, komplexe Sachverhalte allgemeinverständlich zu erklären
- Hohes Maß an Engagement, Leistungsbereitschaft, Zuverlässigkeit und Flexibilität

Ihre Vorteile

- Spannende Aufgaben in einem zukunftsorientierten international ausgerichteten Chemieunternehmen
- Familiäres Miteinander mit wertschätzendem, vertrauensvollem Umgang und gutem Betriebsklima
- Eine leistungsgerechte Bezahlung, 30 Tage Urlaub, Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung und modernes technisches Equipment + Home Office
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und bedarfsorientierte Weiterbildungen

Sie fühlen sich angesprochen, Ihre Persönlichkeit und Verkaufsstärke in ein international tätiges, mittelständiges Chemieunternehmen mit hervorragender Marktstellung einzubringen? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellungen per Email an Bewerbungen@isl-chemie.de