

Die Bodo Möller Chemie ist ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz im Rhein-Main-Gebiet und betreibt seit fast fünfzig Jahren erfolgreich Großhandel mit Chemikalien. Als Vertriebspartner großer internationaler Chemiekonzerne – wie beispielsweise BASF, Dow, DuPont, Henkel, Huntsman, Lonza und Merck – haben wir uns einen hervorragenden Namen in unserer Branche geschaffen. Hochwertige Produkte, umfassender Anwendungsservice und zuverlässige Distribution sichern unsere gute internationale Marktposition und tragen ebenso zu unserer Expansion bei.

Um unser Vertriebsteam zu verstärken suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Account Manager CASE (m/w/d)

für Additive, Pigmente & Spezialchemikalien für die Lack- und Druckfarbenindustrie im Raum Norddeutschland.

Ihre Aufgaben:

- Betreuung der Lack- und Druckfarbenindustrie im Raum Norddeutschland vom Home-Office aus
- Technische und kaufmännische Kundenbetreuung, Gewinnung von Neukunden, Umsetzung von Wachstumsprojekten mit unseren Kunden
- Akquisition, Angebotserstellung, Kundenbesuche und Preisverhandlungen
- Anwendungstechnische Beratung und Mitwirkung bei Problemlösungen

Ihr Profil:

- Lackingenieur/-in oder ähnlich fundierte Ausbildung
- Sehr gutes fachliches Fundament im Bereich Lack- und Druckfarbenrohstoffe
- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb von Lackrohstoffen und Farbmitteln sind von Vorteil
- Bereitschaft zu umfangreicher Reisetätigkeit
- Gute Englisch- und PC-Kenntnisse

Wir bieten eine leistungsorientierte Vergütung sowie ein Firmenfahrzeug. Eine umfassende Einarbeitung ist gewährleistet.

Bewerbungen junger Nachwuchskräfte mit entsprechender Vertriebsaffinität sind willkommen.

Ihre aussagekräftige Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung senden Sie bitte an:

Bodo Möller Chemie GmbH
Volker Oehl
Senefelderstraße 176
63069 Offenbach/Main
v.oehl@bm-chemie.de