

Resonac ist eines der führenden Chemieunternehmen in Japan mit Börsennotierung und Hauptsitz in Tokio und einer über 30-jährigen Geschichte in Deutschland. Das Produktportfolio umfasst eine Vielzahl individualisierter Produkte auf der Grundlage anorganischer, aluminiumhaltiger und organisch-chemischer Technologien. Mit unserer Vision "Change society through the power of chemistry" stellen wir uns der Herausforderung, neue Werte zu schaffen. In ihren Wurzeln im Jahr 1908 gegründet, ist die Resonac Group mit knapp 26.000 MitarbeiterInnen an Standorten in der ganzen Welt tätig und erzielte im Jahr 2021 einen Umsatz von rund 10,5 Mrd. Euro.

Zur Verstärkung unserer **Basic Chemicals & Petrochemicals Group** am Standort **München** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in **Vollzeit** als

Junior Sales Manager (m/w/d)

Ihre Rolle in unserem Team:

Als **Junior Sales Manager** bei Resonac Europe unterstützen Sie den Gruppenleiter bei der Förderung des Verkaufs unserer wichtigsten Produktlinien, einschließlich Chloroprenkautschuk, Glycin und Körperpflegeprodukte. Ihre Rolle wird sich auf die Pflege und den Ausbau von Kundenbeziehungen durch agile Entscheidungsfindung und flexible Lösungen konzentrieren. Sie verkörpern unsere Ziele und Werte der globalen Zusammenarbeit, Integrität und Aufgeschlossenheit, während Sie sich für eine nachhaltige Entwicklung in der chemischen Industrie einsetzen. Diese Position bietet eine spannende Gelegenheit, in einem ergebnisorientierten Team mitzuarbeiten.

Folgende Aufgaben erwarten Sie:

- Zusammenarbeit mit dem Leiter der BC&PC-Verkaufsgruppe, um mittel- und langfristige Strategien und Jahresbudgets zu erreichen und Erstellung von Prognosen
- Pflege und Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen. Teilnahme an Preis- und Vertragsverhandlungen mit Kunden und der Zentrale
- Untersuchung von Markt- und Kundenbedürfnissen, Austausch von Informationen mit F&E, um bei der Entwicklung neuer Produkte der nächsten Generation zusammenzuarbeiten, sowie Vorschlägen und Umsetzen von Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmensgewinns
- Aktive Geschäftsentwicklung, z. B. durch Planung und Teilnahme an Ausstellungen und Messen sowie durch Kundenwerbung
- Sicherstellung der Einhaltung von REACH und anderen Vorschriften
- Zusammenarbeit mit dem Auftragsmanagementteam und dem Gruppenleiter, wenn dies für einen reibungslosen Kundenservice erforderlich ist.

Was Sie mitbringen:

- Bachelor-Abschluss oder vergleichbaren Abschluss
- Erfahrung im Vertrieb oder einer ähnlichen Position im B2B-Umfeld von Vorteil bzw. alternative Erfahrung in relevanten Bereichen und Motivation zum Lernen.
- Grundlegende Kenntnisse von Vertriebsabläufen und Marketingstrategien, sowie eine systematische und gut strukturierte Vorgehensweise.

- Kenntnisse über technische und chemische Produkte und den Zielmarkt sind wünschenswert
- Hohe kommunikative und zwischenmenschliche Fähigkeiten sowie interkulturelle Kompetenz.
- Proaktive Einstellung zur Problemlösung und Neigung, kreative Lösungen zu finden.
- Neugierde, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu finden.
- Interkulturelle Kompetenz oder Erfahrung in der Arbeit für ein globales Unternehmen.
- Erste Berufserfahrung in der Auftragsverwaltung oder im Marketing.
- Sehr guter Umgang mit Microsoft Office-Anwendungen
- Erforderliche Sprachkenntnisse: Englisch auf Business-Niveau, idealerweise Deutschkenntnisse und Italienisch ist wünschenswert,

Unser Angebot an Sie:

- Unbefristete Festanstellung in einem globalen Technologie-Konzern
- Flexible Arbeitszeiten, ergonomischer Arbeitsplatz, Home Office Möglichkeit und strukturiertes Onboarding
- Attraktive Vergütung inklusive betrieblicher Altersvorsorge und 30 Urlaubstagen
- Sehr abwechslungsreiches Arbeiten als Teil eines sympathischen, motivierten Teams sowie guter Perspektiven durch individuelle Personalentwicklung

Unsere Werte, für die wir als Unternehmen stehen:

- Passionate & Results-Driven
- Open Minds & Open Connections
- Agile & Flexible
- Solid Vision & Solid Integrity

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres Gehaltswunsches und Ihres möglichen Eintrittstermins über unsere Karriereseite [Career Application | Resonac Europe](#).

Resonac Europe GmbH

Abraham-Lincoln-Straße 44
65189 Wiesbaden