



BOMIX
BERLAC GROUP



Die Bomix Chemie GmbH ist seit mehr als 40 Jahren Systemanbieter für die Polyurethanveredelung und zählt mit ihren Produkten und Innovationsleistungen zu den Markt- und Technologieführern in dieser Branche. Als Mitglied der Berlac Gruppe zeichnen wir uns durch höchste Qualität, maßgeschneiderte Produkte und eine kompetente Kundenbetreuung aus und sind mit gut 40 Mitarbeitern am Standort in Telgte ein flexibles und zukunftsorientiertes Unternehmen. Zusammen mit unserem weltweit agierenden Netzwerk an Partnern und Distributoren beliefern wir Premium-Kunden in den Segmenten Automotive, Health und Lifestyle.

Wir wollen unser Team verstärken und suchen daher eine engagierte, teamorientierte und verantwortungsbewusste Persönlichkeit als

Technical Sales (w/m/d)

Ihre Aufgaben

- Umsatz-/Ergebnisverantwortung für Ihr Verkaufssegment mit Schwerpunkt Europa.
- Lösungsorientierter Vertrieb unserer Produkte und Innovationen beim Kunden.
- Technischer und kommerzieller Ansprechpartner während des gesamten Vertriebsprozesses.
- Auf- und Ausbauen von langfristigen Kundenbeziehungen und strategischen Partnerschaften.
- Beobachtung und Analyse des Marktes zur Identifizierung künftiger Kundenanforderungen.
- Repräsentation des Unternehmens auf regionalen und überregionalen Veranstaltungen.
- Enge Zusammenarbeit mit der Produktentwicklung.

Ihr Erfahrungs- & Persönlichkeitsprofil

- Erfolgreich abgeschlossenes Chemie- oder Ingenieur-Studium mit einer hohen Affinität zum Vertrieb.
- Mehrjährige B2B Berufserfahrung im Bereich Polyurethane (PU) oder in der Coatings Industrie, vorzugsweise im Bereich Automotive/Mobility.
- Großes Interesse an technischen Anwendungen, innovativer Technologie und der Industrie 4.0.
- Selbständige, zielstrebige und analytische Arbeitsweise sowie ausgeprägte Reisebereitschaft.
- Freude am Aufbau von Kundenbeziehungen als 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.
- Sicherer Umgang mit MS Office, SAP, sowie Anwenderkenntnisse mit CRM-Systemen.

Ihre Perspektive

- Potentialreiches Verkaufssegment, von dem wir sicher sind, dass es Ihnen eine Grundlage für Ihren Erfolg bietet.
- Einbringen eigener Ideen und Lösungsansätze in ein flexibles Arbeitsumfeld.
- Leistungsgerechte Vergütung, 30 Tage Urlaub, Firmen-PKW auch zur privaten Nutzung und modernes technisches Equipment sowie Home Office.
- Flache Hierarchien in einem familiären Betriebsklima, kurze Entscheidungswege und bedarfsorientierte Weiterbildungen.

Sie fühlen sich angesprochen und möchten gemeinsam mit uns an neuen Herausforderungen wachsen, um unser Unternehmen weiter voranzubringen?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige und aussagekräftige Bewerbung vorzugsweise per E-Mail an: benedikt.neue@bomix.com.