

Wir sind Know-How Leader. Als internationaler Spezialanbieter natürlicher Öle und Wachse für die Food- und Personal-Care-Industrie überzeugen wir durch unsere Expertise. Unsere Kunden schätzen uns als unabhängigen, flexiblen und erfahrenen Partner, der ihre Sprache spricht – which ever it may be.



Wir suchen Dich und Deine Ideen. Ab sofort. Unbefristet und in flexibler Arbeitszeit für spannende Produktkonzepte im Bereich Supplement Ingredients.

Als **Business Development and Sales Manager Omega-3 (m/w/d)** erwarten Dich bei uns

- › starke Produkte mit klaren Differenzierungsmerkmalen,
- › erklärungsbedürftige Naturrohstoffe für Nahrungsergänzungsmittel und Babynahrung,
- › Projekte mit Raum zur eigenen Entwicklung,
- › sehr gute Position im Markt, Know-how leader,
- › und ein spannender Kunden-Mix: Vom Mittelständler bis zum Global Player

Deine Aufgabe

- › Du entwickelst ein junges Geschäftsfeld im Bereich vegan/sustainable Omega-3 Ingredients, erarbeitest Strategien und planst den Vertrieb, Schwerpunkt Europa.
- › Du baust das Geschäft mit Bestandskunden aus und gewinnst Neukunden.
- › Du verstehst unsere Produkte und erkennst deren Vorteile für deine Kunden.
- › Du bringst die Produktvorteile auf den Punkt - für Einkauf, Produktentwicklung, Marketing und Qualitätsmanagement unserer Kunden.
- › Du baust Beziehungen auf und überzeugst durch Beratungskompetenz.
- › Du arbeitest eng zusammen mit Team Lead und Geschäftsführung und unseren Experten aus Science/Regulatory, Quality und Logistik.

Dein Profil

- › Deine Stärke liegt im Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten und in der überzeugenden Begeisterung von B2B-Kunden – und dabei gehst du voller Leidenschaft ans Werk.
- › Idealerweise bringst Du schon Erfahrung aus dem Bereich Functional Food Ingredients / Nahrungsergänzungsmittel mit. Denn unsere Kunden wollen fundiert, partnerschaftlich und authentisch überzeugt werden.
- › Gelebte Eigeninitiative: Auch ohne vorgefertigtes Vertriebskonzept legst Du sofort los, entwickelst Deine eigenen Ideen, ergreifst die Initiative und gestaltest dein eigenes Konzept.

- > Teamplayer aufgepasst: Wir brauchen Euch! Denn gemeinsam jagt es sich am besten. Daran glauben wir. Und das leben wir.
- > Mit einer kaufmännischen Ausbildung und/oder einem Hochschulstudium bringst Du auch in der Theorie die besten Voraussetzungen mit.
- > Ideally, your English sounds just beautiful, whether you talk, sing or write. At the very least though, it's comfortable for our customers and suppliers to communicate with you (>50% will be English). Other European language skills are welcome.

Unser Angebot

- > Ein Job, in dem du mit deinen Stärken den Unterschied machen kannst
- > Eine spannende Aufgabe, dynamisch und international
- > Viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- > Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen
- > Ein attraktives Gehaltspaket, inkl. Erfolgsbeteiligung
- > Vereinbarkeit von Beruf & Familie mit Mobile Working und flexibler Arbeitszeitgestaltung
- > Umfassende persönliche und fachliche Entwicklungschancen durch strukturierte Karriereplanung
- > Tolles Team mit ausgesprochen nettem Arbeitsklima
- > Modernes City-Office (Bergstraße/Mönckebergstraße)
- > 30 Tage Urlaub
- > ÖPNV/Bike-Zuschuss
- > Getränke, Team-Lunches und Events

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung! Bitte schicke Deine Unterlagen mit Gehaltsvorstellung und frühestem Starttermin an Juliane Sassmannshausen, [bewerbung\[at\]imperialoel.com](mailto:bewerbung[at]imperialoel.com)

 **ImperialOel** www.imperialoel.com – www.marisomega.com

Imperial-Oel-Import
Handelsgesellschaft mbH