

CRODA | Consumer Care

SMART SCIENCE TO IMPROVE LIVES™

Croda International Plc. ist ein FTSE 100 gelistetes Unternehmen, das dem Leitbild „Smart science to improve lives™“ folgt. Mit über 6.000 Mitarbeitern in 39 Ländern konzentrieren wir uns auf die Forschung und Entwicklung innovativer und nachhaltiger Inhaltsstoffe für die Bereiche Consumer Care und Life Science.

Von unserer deutschen Niederlassung **Croda GmbH** in Nettetal aus betreuen wir Kunden in der **DACH** und **BeNeLux** Region, sowie **Tschechien** und **Ungarn**.

Zur Verstärkung unserer Verkaufsorganisation suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

Naturwissenschaftler als Account Manager Consumer Care (m/w/d) Vertriebsgebiet Nord-, Mittel- und Ostdeutschland

Sie begeistern sich für den Vertrieb hochkomplexer chemischer Inhaltsstoffe und möchten Ihre naturwissenschaftliche Expertise mit wirtschaftlichem Denken verbinden? Dann werden Sie Teil unseres Consumer-Care-Teams und gestalten gemeinsam mit unseren Kunden innovative Lösungen für die Märkte von morgen.

Ihre Aufgaben

- Sie **betreuen und beraten** unsere Kunden kompetent in kommerziellen und technischen Fragestellungen und entwickeln sich zum vertrauensvollen Ansprechpartner
- Sie **identifizieren Marktpotenziale** und treiben die gezielte Entwicklung bestehender sowie neuer Kundenbeziehungen voran
- Gemeinsam mit unseren Kunden **initiiieren, steuern und realisieren Sie anspruchsvolle Projekte** – von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung.
- Sie arbeiten eng mit unseren internationalen Fachabteilungen zusammen und koordinieren die **Zusammenarbeit**
- Durch den **kontinuierlichen Austausch** mit internen Schnittstellen wie Vertriebsinnendienst, Supply Chain und Business Development stellen Sie eine hohe Kundenzufriedenheit sicher
- Sie analysieren **Markt- und Kundenentwicklungen**, erkennen Trends frühzeitig und leiten daraus nachhaltige Vertriebsstrategien ab
- Sie **repräsentieren unser Unternehmen** professionell bei Kundenbesuchen, Fachveranstaltungen und Branchenevents

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes naturwissenschaftliches Studium
- Erste Erfahrungen im technischen Vertrieb, Key Account Management oder in einer kundenorientierten Funktion sind von Vorteil. Auch motivierte Berufseinsteiger und Hochschulabsolventen sind herzlich willkommen
- Ausgeprägte Vertriebsaffinität sowie Begeisterung für den Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Hohe Kommunikations- und Verhandlungsstärke gepaart mit einem souveränen und überzeugenden Auftreten
- Unternehmerisches Denken, Eigeninitiative und eine zielorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft innerhalb des Vertriebsgebiets sowie ein hohes Maß an räumlicher und zeitlicher Flexibilität
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir

- **Strukturierter und umfassender Onboarding-Prozess**
- **Vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten** – übernehmen Sie Verantwortung und bringen Sie Ihre Ideen aktiv ein
- **Attraktives Vergütungspaket** mit leistungsorientierten Bestandteilen
- **Firmenwagen auch zur privaten Nutzung**
- **Flexibles Arbeiten** im Home Office und Vertriebsgebiet – für maximale Eigenverantwortung und effizientes Arbeiten
- **30 Tage Urlaub**
- **Betriebliche Altersvorsorge** und weitere attraktive Sozialleistungen
- **Zusatzleistungen:** Kindergartenzuschuss, Fahrrad Leasing, Gesundheitsangebot
- **Wertschätzende Unternehmenskultur** mit kurzen Entscheidungswegen und Teamgeist

Firmensitz:

- Frisches Obst & Getränke
- gesundheitsfördernde Aktivitäten
- Helle und moderne Arbeitsplätze
- Gewerbegebiet mit guter Verkehrsanbindung (A61, A40 und Bus&Bahn)

Fühlen Sie sich fachlich und persönlich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähige Online-Bewerbung unter

Weitere Informationen zur Karriere bei Croda finden Sie unter <https://www.croda.com/en-gb/careers>

Kontakt:

Croda GmbH
Frau Wolvers-Hornig
Herrenpfad-Süd 33
41334 Nettetal
Bewerbung@croda.com