

(Junior) International Sales Representative European Markets (m/w/d)

Fenchem ist ein globaler Hersteller und Vermarkter von Inhaltsstoffen für die Nahrungs- und Lebensmittel-, Kosmetik- und Körperpflege-, Futter- und Tiernahrungs- sowie die Beschichtungs- und Bauindustrie. Von der Rohstoffbeschaffung über die Qualitätskontrolle bis hin zur Herstellung entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen.

Die Fenchem Biotek Ltd. mit Hauptsitz in Nanjing, China wurde im Jahr 1995 gegründet. Unsere erste deutsche Niederlassung wurde im Frühjahr 2013 in Köln eröffnet. Als ein internationaler und global agierender Konzern, besitzt die Fenchem Biotek Ltd. zudem weitere Standorte in den USA, Südafrika, Thailand, Malaysia, Brasilien und Tschechien.

Aufgrund unseres starken Wachstums suchen wir ab sofort für unsere **Zielmärkte in Europa (IT, ES, UK, BE, NE, LU und Osteuropa)** am Standort **Köln** eine/-n **(Junior) International Sales Representative European Markets (m/w/d)**

Deine Aufgaben:

- Du verantwortest neben der Akquise von Neukunden, auch den Aufbau deines eigenen Kundenstamms
- Betreuung der Bestandskunden
- Beobachtung und Analyse des Marktes zur Identifizierung gewinnbringender Projekte
- Präsentation des Unternehmens, sowie Vorstellung und aktiver Verkauf unserer Produktpalette und Services, dabei trägst Du Umsatzverantwortung
- Eigenständige Angebotserstellung und Auftragsabwicklung
- Du erkennst Trends und erarbeitest zusammen mit der Produktentwicklung neue Lösungsansätze
- Der Besuch von Fachmessen, internationalen Messen und Unterstützung bei Messeauftritten
- Du verhandelst mit Entscheidungsträgern auf Augenhöhe
- Koordinierung der Geschäftsverbindung mit unserem HQ in China

Das bringst du mit:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium – auch Quereinsteiger sind herzlich willkommen
- (Erste) Berufserfahrung im Vertrieb sind wünschenswert, aber kein ausschließendes Kriterium
- Idealerweise (jedoch nicht zwingend) Kenntnisse im Bereich von Zusatzstoffen für Nahrungsergänzungsmittel, Functional Food, Kosmetik und dem Futtermittelbereich

- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office Anwendungen und Erfahrung im Umgang mit einem CRM-System (z.B. Salesforce)
- Sprachkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau der jeweiligen Landessprache (z.B. Italienisch, Französisch, Polnisch)
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse
- Eigenverantwortliches Arbeiten auf der Basis von Prioritäten und Terminen
- Kundenorientiertes, unternehmerisches Denken und Handeln
- Empathie, Beharrlichkeit und Durchsetzungsvermögen
- Reisebereitschaft

Benefits:

- Die Grundlagen:
 - Attraktives Festgehalt und Verkaufsprovision
 - 30 Urlaubstage
 - Private Krankenversicherung (nach einjähriger Unternehmenszugehörigkeit)
 - Betriebliche Altersvorsorge (nach einjähriger Unternehmenszugehörigkeit)
 - Home-Office und Gleitzeit
- Dein Wohlbefinden:
 - Monatliche Sodexo Essensgutscheine
 - Kostenloses Obst, Kekse, Kaffee, Tee und Wasser
 - Regelmäßige Teamevents
- Dein Start:
 - Sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten
 - Herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgaben in einem stetig wachsenden, internationalen Unternehmen
 - Positives Arbeitsklima geprägt durch Kompetenz, Verantwortung und Innovation
 - Betreute Einarbeitung in Deine Aufgaben
- Deine Ausstattung:
 - Vollwertiges Startpaket (Smartphone, Laptop etc.)
 - Kostenlose Firmeneigene Parkplätze

Interessiert ?

Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins, sowie Deiner Gehaltsvorstellung an hrde@fenchem.com. Für Rückfragen stehen wir Dir jederzeit gerne unter **+49 221/3565 048** zur Verfügung.

Fenchem Biochemie GmbH

Frau Jeanette Rys

Mathias-Brüggen-Str. 146

50829 Köln

Tel.: 0221-3565 048

hrde@fenchem.com

<http://www.fenchem.com/>

Fenchem. Leading in Innovation and Inspiration.