

Wir verstärken unser deutsches Vertriebsteam und suchen Sie für spannende Themen im Bereich Oleo-chemischer Produkte auf Basis von natürlichen, nachwachsenden Rohstoffen

Ihr Einstieg in unseren

## Vertriebsinnendienst

**Vollzeit (m/w/d)**

### Ihr neuer Job

- Unterstützung des Accountmanagements bei vielfältigen vertriebsrelevanten Aufgaben und Projekten, z. B. Angebotserstellung und -verfolgung, Auftragsabwicklung, Bemusterung
- Pflege der Kundenstammdaten in unserem CRM System
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Produktion, Logistik, Credit Risk Management in den Oleon-Werken Europas

### Wir wünschen uns

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation (gerne Berufseinsteiger oder Wiedereinsteiger)
- Solide Kenntnisse in MS Office, gerne Erfahrung mit SAP R/3
- Ausgeprägte Kunden- und Dienstleistungsorientierung
- Kommunikationsstärke, Teamgeist und Verantwortungsbewusstsein
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Proaktive, strukturierte Arbeitsweise

### Wir bieten Ihnen

- Einen hervorragenden Einstieg in eine spannende Zukunftsbranche
- Intensive Einarbeitung in ein international agierendes Unternehmen
- Ein motiviertes Team und eine kollegiale Arbeitsatmosphäre
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis mit attraktivem Vergütungspaket
- Flexible Arbeitszeiten
- Einen modernen Arbeitsplatz in attraktiver Lage von Wiesbaden

Oleon brings you the green chemistry of the future, today. Our specialty lies in converting natural fats and oils into a wide range of oleochemical products. Oleon's natural chemistry is everywhere .....in Cosmetics, Industrial Ingredients, Nutrition, Coatings, Detergents and many more

Möchten Sie uns auf unserem Weg begleiten? Dann freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte mit Hinweis auf Ihren möglichen Eintrittstermin & Gehaltsvorstellung an die von uns beauftragte

PME – Personal- und Managemententwicklung  
Horst Mangold

Jetzt bewerben