

Key Account Manager (m/w/d) für den Bereich Business Development
unbefristet, Vollzeit (40 h)

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Key Account Manager (m/w/d) für den Bereich Business Development mit den Schwerpunkten klassischer Pflanzenschutz, Biopestizide, Biostimulantien und REACH.

Die ibacon GmbH ist mit über 160 Beschäftigten ein hochqualifizierter, international tätiger Dienstleister für die Chemische Industrie. Wir arbeiten mit Kunden rund um die Welt und haben im Business Development mit vielen Kulturen und Sprachen zu tun. Unsere Arbeit sorgt für eine nachhaltige Umwelt und bietet dem Key Account Manager vielfältige und interessante Aufgabenfelder. In unserer GLP-zertifizierten Prüfeinrichtung führen wir eine Vielzahl verschiedener wissenschaftlicher Studien zur Ermittlung der Ökotoxizität und des Umweltverhaltens von Chemikalien durch, die zur Einschätzung potentieller Umweltrisiken gesetzlich vorgeschrieben sind. Unsere Tochtergesellschaft Vali Consulting GmbH führt Beratungsdienstleistungen im gleichen Marktumfeld durch. Die Stelle ist auf das Business Development für beide Unternehmen ausgerichtet.

Ihre Aufgaben:

- Aktive Neukundengewinnung in unseren Wachstumsmärkten Biopestizide, Biostimulantien, Pflanzenschutz und REACH
- Pflege und Ausbau des bestehenden Kundenstamms
- Identifikation von Marktpotenzialen in Europa und weltweit
- Verhandlung von Verträgen und Preisen
- Umsatzverantwortung
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Stärkung unserer Marktposition
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Mitarbeit an der Entwicklung von Marketingkonzepten
- Mitwirkung an Messen sowie anderen Kunden-Events
- Neue Entwicklungen erkennen und im Austausch mit dem Labor umsetzen

Ihr Profil:

- Erfahrung im Vertrieb mit nachweislichen Verkaufserfolgen, idealerweise im naturwissenschaftlichen Sektor
- Kontaktfreude, Kommunikationsstärke – insbesondere die Fähigkeit zuzuhören - und Verhandlungsgeschick
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift sind essenziell
- Klarer Wille zum Erfolg, Pioniergeist und Kreativität

Wir bieten Ihnen:

- Arbeitszeitkonten und flexible Arbeitszeitgestaltung
- Mobiles Arbeiten
- Ein attraktives Gehalt
- Flache Hierarchien
- Individuelle und regelmäßige Weiterbildung
- Vielfältige Sozialleistungen und 30 Tage Urlaub im Jahr
- Kantine

- RMV-Jobticket (vergünstigt)

Wenn Sie eine echte Herausforderung im Vertrieb mit großen Gestaltungsfreiräumen und interessanten Perspektiven suchen und Sie die Mitarbeit in einem kleinen, aber feinen Team reizt, dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer **Gehaltsvorstellung** und Ihres **frühesten Eintrittstermins**.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung, bevorzugt über unser [Online-Bewerberportal](#), an:

ibacon GmbH
Frau Martina Schmalhorst
Arheilger Weg 17
D-64380 Roßdorf
Tel: 06154 / 697-259

www.ibacon.com

E-Mail: [Martina Schmalhorst](mailto:Martina.Schmalhorst@ibacon.com)