

# INEOS Melamines

**INEOS Melamines** ist ein seit Jahrzehnten führender Anbieter von Melaminharzen. Unsere weltweit vertriebenen Produkte sind wesentlicher Bestandteil bei vielfältigen Anwendungen in der Lack-, Papier-, Reifen-, Textil- und Möbelindustrie. An unseren Standorten in Deutschland (Frankfurt am Main) und den USA (Springfield, MA) erwirtschaften rund 150 Mitarbeiter einen jährlichen Umsatz von ca. 120 Millionen Euro. INEOS Melamines ist ein Geschäftsbereich der **INEOS**, einem der weltweit führenden Chemieunternehmen.

**INEOS Melamines** ist ein stark kundenorientiertes Unternehmen, bei dem hochwertige Produktqualität, Zuverlässigkeit und Wettbewerbsfähigkeit im Vordergrund stehen. Die Entwicklung von maßgeschneiderten Produkten, Verfahren und anwendungstechnischen Lösungen sind wesentliche Faktoren für den Erfolg unseres Unternehmens.

**Für unser Sales-Team in Frankfurt am Main suchen wir zum nächst möglichen Termin einen**

## **Key Account Manager / Außendienstmitarbeiter (m/w/d)**

### **Ihre Aufgaben**

- Die selbständige Beratung und Betreuung von Bestandskunden, Akquisition von Neukunden sowie Koordination überregionaler Key Accounts und die damit einhergehende regelmäßige Reisetätigkeit
- Sie führen regelmäßige Kundenbesuche sowie Kundenkontakte durch, um den Aufbau und Erhalt langfristiger und nachhaltiger Kunden- und Geschäftsbeziehungen sicherzustellen
- Ihr Fokus liegt u. a. auf der Erreichung bzw. Ausweitung der Umsatz- und Ergebnisziele in Ihrem Verantwortungsbereich sowie der INEOS Melamines
- Sie berichten direkt an den Business Manager EMEA
- Region: Deutschland sowie ausgesuchte Kunden (Key Accounts) und Länder in Europa, Naher Osten und Afrika

### **Ihr Profil**

- Sie verfügen über ein betriebswirtschaftliches oder naturwissenschaftliches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung
- Ihre Berufserfahrung im Vertrieb als Key Account Manager(in) oder Außendienstmitarbeiter(in) hat den Schwerpunkt Chemie. Idealerweise agieren Sie bereits seit vielen Jahren sicher in den von uns bevorzugten Zielmärkten, wie z. B. die Lack-, Papier- und Reifenindustrie
- Ein sicheres Auftreten, das hohe Maß an Flexibilität und Verhandlungsgeschick sowie Ihre Bereitschaft zur offenen und direkten Kommunikation komplettieren Ihr Profil als starke Vertriebspersönlichkeit
- Sie kommunizieren fließend bzw. sehr gut in der englischen Sprache (in Wort und Schrift) und sprechen ggf. noch eine weitere europäische Fremdsprache
- Sie verfügen über gute Kenntnisse in SAP (4.3.) und sind routiniert und geübt im Umgang mit MS Office (Excel, PowerPoint) sowie Outlook und Lotus Notes

### **Dann bieten wir Ihnen**

- Eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit in einem international aufgestellten Unternehmen
- Eine flache Hierarchie sowie eine unbürokratische Organisation, welche eigenverantwortlich Arbeit fördert
- Ein attraktives Arbeitsumfeld mit einem angemessenen Gehalt einschl. vorbildlicher Sozialleistungen
- Einen Dienstwagen
- Dienstsitz ist Frankfurt a. Main / Home Office möglich

Wenn es Sie reizt, in einem mittelständischen Unternehmen eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Aufgabe zu übernehmen, schicken Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins. Wir antworten sofort und freuen uns auf ein persönliches Gespräch.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per Post oder E-Mail an:

### **INEOS Melamines GmbH**

c/o INEOS Paraform GmbH & Co. KG  
Personalabteilung INEOS Melamines - Frau Seidel  
Hauptstraße 30  
55120 Mainz  
E-Mail: [personal-paraform@ineos.com](mailto:personal-paraform@ineos.com)  
Telefon: 06131 / 621-126

Weitere Informationen zu unserem Unternehmen finden Sie unter: [www.ineosmelamines.com](http://www.ineosmelamines.com)