Vertriebsmanager (m/w/d)

Ort: **Düsseldorf**

Diese Position ist zwischen 80.0000 € und 120.000 € brutto jährlich dotiert.

Diese Position richtet sich an Vertriebspersönlichkeiten, die nicht ausschließlich einen bestehenden Kundenstamm verwalten, sondern neues Geschäft aktiv entwickeln und Märkte mitgestalten möchten. Besonders interessant ist die Aufgabe für Sie, wenn Sie internationale Handelsbeziehungen, erklärungsbedürftige Produkte und eigenverantwortliche Geschäftsentwicklung miteinander verbinden möchten. Branchenkenntnisse aus Chemie oder Petrochemie erleichtern Ihnen den Einstieg, sind jedoch nicht zwingend erforderlich. Entscheidend sind belastbare B2B-Vertriebserfahrung, Eigeninitiative und die Fähigkeit, Geschäftsmöglichkeiten konsequent weiterzuentwickeln.

Aufgaben

- Sie entwickeln neue Absatzmärkte in Europa und bauen das chemische Geschäft gezielt weiter aus
- Durch aktive Neukundenakquise erschließen Sie zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten und entwickeln daraus langfristige Kundenbeziehungen
- Bestehende Kunden und Geschäftsverbindungen betreuen Sie eigenständig und identifizieren weiteres Umsatz- und Entwicklungspotenzial
- Markt- und Wettbewerbsentwicklungen behalten Sie im Blick und leiten daraus konkrete Vertriebsansätze ab.
- Preis- und Vertragsverhandlungen führen Sie selbstständig und begleiten Geschäfte von der Anbahnung bis zur Umsetzung
- Im internationalen Handel steuern Sie Einkaufs- und Verkaufsaktivitäten und arbeiten eng mit Geschäftspartnern sowie internationalen Standorten zusammen
- Kreditrisiken berücksichtigen Sie bei Ihren Geschäftsaktivitäten und wirken an der Weiterentwicklung interner Abwicklungsprozesse mit
- Ihre Vertriebsaktivitäten und Marktentwicklungen berichten Sie direkt an die verantwortliche Führungskraft und stimmen sich eng mit dem Backoffice ab
- Die Position bietet Entwicklungsspielraum: Für erfahrene Vertriebspersönlichkeiten besteht langfristig die Perspektive, zusätzliche Führungsverantwortung bis hin zur Abteilungsleitung zu übernehmen

Anforderungen

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium, ein Studium der Wirtschaftschemie oder eine vergleichbare akademische Qualifikation
- Sie bringen mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im aktiven B2B-Vertrieb mit – insbesondere in der Gewinnung neuer Kunden und im Ausbau bestehender Geschäfte
- Sie verstehen es, Bestandskunden professionell zu betreuen und gleichzeitig neue Markt- und Geschäftspotenziale zu erschließen
- Erfahrung in einem international tätigen Unternehmen ist von Vorteil genau so wie Kenntnisse in Petrochemie, Basischemikalien oder im Rohstoffhandel
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Sie arbeiten analytisch und strukturiert und verbinden Eigeninitiative mit einem ausgeprägten Gespür für wirtschaftliche Chancen
- Für Kunden- und Geschäftstermine bringen Sie eine Reisebereitschaft von etwa 30 % mit, insbesondere innerhalb Europas

und bei Bedarf weltweit
- Ein Führerschein der Klasse B

Das erwartet Sie

- Internationales Umfeld
- 38,5h Woche
- Flexible Arbeitszeiten
- Home Office Möglichkeit
- 30 Tage Urlaub
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Betriebliche Altersvorsorge
- Vermögensbildende Leistungen

Ihr Ansprechpartner

Joeline Link

E-Mail: bewerbung@ps-direkt.com
Tel.: +49 (0) 221 / 8469090

Erstellt am 26.10.2026: https://ps-direkt.com/stellenangebote/vertriebsmanager-574966/