

bitop ist der Weltmarktführer in der Entwicklung und biotechnologischen Herstellung von natürlichen Stress-Schutzmolekülen, sogenannten "Extremolyten".

Von unserem modernen Werk in Dortmund aus liefern wir unsere bekannten Substanzen, wie zum Beispiel das Ectoin®, als hochqualitative, multifunktionale Wirkstoffe weltweit an Kunden aus der Kosmetikindustrie.

Unsere weiteren Geschäftsbereiche umfassen die Entwicklung von extremolyte-basierten OTC Medizinprodukten und Produktkonzepten für den Animal Health & Care Bereich.

**Für unsere Business Unit "Cosmetic Active Ingredients" suchen wir ab sofort einen Global Manager Business Development, Cosmetic Active Ingredients (w/m)**

Nach einer umfassenden Einarbeitung sind Sie für die Umsatzentwicklung und den kommerziellen Erfolg unserer Business Unit „kosmetische Wirkstoffe“ global verantwortlich und repräsentieren Ihren Bereich bei Kunden und Distributoren sowie weltweit auf Messen und Fachtagungen.

Mit unseren bestehenden Distributionspartnern bauen Sie unsere weltweiten Absatzmärkte weiter erfolgreich aus und sorgen dafür, dass unsere Wirkstoffe optimal vertrieben und unsere Kunden bestens betreut werden. Aktives Beziehungsmanagement sowie eine rege internationale Reisetätigkeit stehen dabei an erster Stelle. Sie zeigen regelmäßig Präsenz, pflegen Kontakte und erkennen proaktiv wenn unsere Kunden und Partner Unterstützung benötigen.

Für unsere neuen Märkte in Indien und Indonesien finden Sie optimale Distributionspartner, die Sie in der Anfangsphase intensiv betreuen.

Sie erarbeiten konsequent neue Absatz-Chancen für unsere Wirkstoffe, indem Sie Markt- und Wettbewerber analysieren und sich mit Kunden und Kollegen austauschen. Sie haben strategischen Weitblick sowie intensives Interesse für die Kosmetikindustrie und verstehen die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden sowie deren Absatzmärkte. Dadurch gelingt es Ihnen unsere Wirkstoffe immer

innovativ und wettbewerbsfähig zu positionieren. Dafür entwickeln Sie überzeugende Präsentationen, Werbemittel und Verkaufsargumentationen und unterstützen damit unsere Distributoren dabei, mit unseren Wirkstoffen erfolgreich zu sein.

Sie treffen Preis- und Volumenvereinbarungen, erstellen Nachfrageprognosen und sorgen in enger Abstimmung mit Supply Chain und R&D, dass Aufträge und Anfragen zuverlässig bearbeitet werden.

Es ist Ihnen wichtig, dass Kunden und Partner mit unseren Produkten absolut zufrieden sind.

Und sollte es ausnahmsweise mal doch Probleme geben, finden Sie schnell eine Lösung und kümmern sich darum, dass die Ursachen gefunden und nachhaltig behoben werden.

Sie haben Biss, arbeiten und denken unternehmerisch und wollen in einem stark wachsenden, mittelständischen Unternehmen mit weltweit anerkannten Produkten Karriere machen.

### **Ihre Stärken:**

- Mehrere Jahre Erfahrung in Technischem Vertrieb, Marketing, Produktmanagement oder einer anderen kundennahen Funktion im Umfeld der chemischen Industrie – idealerweise bereits im Bereich Personal Care & Cosmetic Ingredients
- Gute Kenntnisse des Cosmetics & Personal Care Marktes
- Hohe Leistungsbereitschaft und Eigeninitiative, Ziel- und Ergebnisorientierung
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationskompetenz
- Fit in der Arbeit mit MS Office
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Freude an intensiver, internationaler Reisetätigkeit

Klingt das wie Ihre nächste Herausforderung? Super – dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen. Bitte senden Sie diese ausschließlich in elektronischer Form an: [hr@bitop.de](mailto:hr@bitop.de)

[bitop.de](http://bitop.de)