



SALES & CUSTOMER MANAGER (M/W/D)

ID: KA948



Leverkusen, Hybrid



40 Stunden pro Woche



Vollzeit / unbefristet



59.000 € - 72.000 € pro Jahr

Das kannst Du bei uns bewegen

Die Chemion Logistik GmbH ist ein Logistikdienstleister, der auf die Bedürfnisse der Chemie und chemienahen Geschäftszweige spezialisiert ist. Wir beschäftigen an den drei CHEMPARK-Standorten (Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen) insgesamt ca. 900 Mitarbeiter*innen in den Bereichen Transport, Lagerung, Umschlag, Expedition, Equipment und Schulung.

#Traumjob, #TeamChemion, #neueChancen

Das kannst du bei uns bewegen

Die Chemion Logistik GmbH ist ein Logistikdienstleister, der auf die Bedürfnisse der Chemie und chemienahen Geschäftszweige spezialisiert ist. Wir beschäftigen an den drei CHEMPARK-Standorten (Leverkusen, Dormagen und Krefeld-Uerdingen) insgesamt ca. 900 Mitarbeiter*innen in den Bereichen Transport, Lagerung, Umschlag, Expedition, Equipment und Schulung.

#Traumjob, #TeamChemion, #neueChancen

Wir suchen ab sofort **einen Sales & Customer Manager (m/w/d)** für den Betrieb Customer Focus & Growth in Vollzeit. Die Ausübung dieser Tätigkeit erfolgt am Standort Leverkusen.

- Aktive Akquisition von Neukunden im Bereich Chemie- / Logistik
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung eines anspruchsvollen Kundenportfolios aus der chemischen und Chemie nahen Industrie
- Aufbau langfristiger, partnerschaftlicher Kundenbeziehungen unter Berücksichtigung branchenspezifischer Anforderungen (z.B. Compliance, Sicherheit, Nachhaltigkeit)
- Analyse komplexer Kundenanforderungen und Entwicklung maßgeschneiderter, sicherheitskonformer Logistiklösungen in enger Zusammenarbeit mit Operations, HSE und Qualitätsmanagement
- Erstellung, Kalkulation und Verhandlung von Angeboten unter Berücksichtigung gesetzlicher Vorgaben (z.B. ADR, Gefahrstoffrecht, regulatorische Anforderungen)
- Steuerung von Kundenprojekten sowie Durchführung von regelmäßigen Business Reviews und Performanceanalysen
- Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen entlang der Supply Chain chemischer Produkte
- Beobachtung von Markttrends (z.B. Regulatorik, Nachhaltigkeit, Digitalisierung) und Ableitung geeigneter Vertriebsstrategien
- Sicherstellung höchster Kundenzufriedenheit unter Einhaltung von Sicherheits-, Qualitäts- und Umweltstandards
- Enge Schnittstellenarbeit mit internen Bereichen wie Operations, HSEQ (Health, Safety, Environment & Quality), Customer Service und Supply Chain Management
- Pflege aller Aktivitäten und Kundeninformationen im CRM-System
- Teilnahme an Fachmessen, Branchenevents und Kundenaudits

Das bringst Du mit

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Logistik, Betriebswirtschaft, Chemieingenieurwesen oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, Account Management oder Customer Management – idealerweise in der Chemielogistik oder Gefahrgutlogistik
- Gute Kenntnisse logistischer Prozesse sowie spezifischer Anforderungen der chemischen Industrie (z. B. Gefahrgut, Lagerklassen, Sicherheitsrichtlinien)
- Verständnis relevanter gesetzlicher Vorschriften (z. B. ADR, REACH, Gefahrstoffverordnung) von Vorteil
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen sowie sicherer Umgang mit MS Office
- Verhandlungsgeschick und souveränes Auftreten gegenüber anspruchsvollen Industriekunden
- Erfahrung in auditierten Umgebungen (z. B. SQAS, ISO-Zertifizierungen) wünschenswert
- Netzwerk in der chemischen oder petrochemischen Industrie
- Kenntnisse im Bereich nachhaltiger Logistiklösungen (z. B. CO₂-Reduktion, Kreislaufwirtschaft) wünschenswert
- Sicherer Umgang mit MS-Office Programmen (z. B. Word, Excel, etc.)
- SAP Kenntnisse
- Führerschein Kl. B wünschenswert
- Gute Englischkenntnisse, jede weitere Fremdsprache ist wünschenswert und von Vorteil

In dieser Position wünschen wir uns jemanden, der kundenorientiert agiert, über ein hohes Maß an Teamorientierung verfügt und eine ausgeprägte Kommunikationsstärke besitzt.

Eine spannende und verantwortungsvolle Position in einem dynamischen Dienstleistungsbereich sowie eine leistungs- und marktgerechte Vergütung und moderne Sozialleistungen (wie z. B. 30 Tage Urlaub pro Jahr, betriebliche Altersvorsorge, Vermögenwirksame Leistungen, Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung, betriebliche Krankenzusatzversicherung und vieles mehr).

Dann freuen wir uns über deine vollständige Online-Bewerbung unter Angabe deiner Gehaltsvorstellung und deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Bei-Rückfragen steht euch unser Personalreferent Recruiting-**Frau Hamerla** gerne zur Verfügung.

Wir begrüßen Bewerbungen aller Menschen ungeachtet von ethnischer Herkunft, nationaler Herkunft, Geschlecht, Alter, körperlichen Merkmalen, sozialer Herkunft, körperlichen Einschränkungen, Religion, Familienstand, Schwangerschaft, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität oder einem anderen sachfremden Kriterium nach geltendem Recht. Wir bekennen uns zu dem Grundsatz, alle Bewerber*innen fair zu behandeln und Benachteiligungen zu vermeiden. Wir sind Mitglied der Charta der Vielfalt.

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG!

Wir freuen uns auf deine Bewerbung!
Bitte gib in deiner Bewerbung deine
Verfügbarkeit und Gehaltsvorstellung
an. Bewerbungsunterlagen in
Papierform können wir leider nicht
zurücksenden.

CURRENTA HEISST ALLE WILLKOMMEN!

Wir begrüßen Bewerbungen aller
Menschen ungeachtet von ethnischer
Herkunft, nationaler Herkunft,
Geschlecht, Alter, körperlichen
Merkmalen, sozialer Herkunft,
körperlichen Einschränkungen, Religion,
Familienstand, Schwangerschaft,
sexueller Orientierung,
Geschlechtsidentität oder einem
anderen sachfremden Kriterium nach
geltendem Recht. Wir bekennen uns zu
dem Grundsatz, alle Bewerber*innen fair
zu behandeln und Benachteiligungen zu
vermeiden. Wir sind Mitglied der Charta
der Vielfalt.