

## Unternehmen

- erfolgreicher, inhabergeführter Mittelständler der Chemieindustrie mit einem Umsatz im dreistelligen Millionenbereich mit Hauptsitz in Niedersachsen
- international agierender Hersteller und Entwickler von chemischen Spezialitäten, die kundenindividuell synthetisiert werden
- globale Abnehmer sind u. a. die Pharma-, Kosmetik- und Lebensmittelindustrie

---

# Geschäftsführer:in Sales, Business Development & Marketing und F&E/Anwendungstechnik

## Aufgaben

- Sie verantworten o. g. Bereiche mit in Summe gut 80 Mitarbeitenden
- die Optimierung der Vertriebsprozesse treiben Sie kundenorientiert voran, verstehen sich als „erster Key Account Manager“ des Unternehmens und betreuen Top-Kunden auch persönlich
- die digitale Transformation und kontinuierliche Verbesserung in allen Verantwortungsbereichen stärken Sie
- Sie gestalten das Unternehmenswachstum und sichern die Marktführerschaft durch die richtigen Marketing- und Business-Development-Entscheidungen
- Innovationen treiben Sie voran und stärken auf die Kundenanforderungen individuell ausgerichtete Entwicklungsprojekte

## Anforderungen

- erfolgreich abgeschlossenes Studium der (Lebensmittel-)Chemie mit anschließender Promotion
- einschlägige Berufs- und Führungserfahrung in der Chemieindustrie oder anderen hoch regulierten Branchen, Führungsstärke und Gestaltungskraft
- analytische, innovative und kundenorientierte Arbeitsweise
- ca. 20 - 40 % internationale Reisetätigkeit sowie Präsenz am Unternehmensstandort im Einzugsgebiet Hannover erforderlich

---

## Ansprechpartner:in

Frau Teresa Zwick  
+49 (0) 221 / 20 50 6 125  
[teresa.zwick@ifp-online.de](mailto:teresa.zwick@ifp-online.de)  
Herr Dr. Marc Stapp  
+49 (0) 221 / 20 50 6 145

Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **MA.18.021** direkt an das ifp. Selbstverständlich behandeln wir Ihre Bewerbung vertraulich. Sprechen Sie uns gerne an, wenn wir Sie vorab mit Auskünften unterstützen können.