

Leiter Vertrieb & Marketing (m/w/d)

B2B · Innovation · Biotechnologie · Wachstum · E-Commerce

Die IGV GmbH ist ein industrienahes, unabhängiges, mittelständisches Unternehmen im Raum Berlin/Brandenburg. Wir entwickeln innovative Produkte, Anlagen und Verfahren in den Bereichen **Kosmetik**, **Lebensmittelherstellung** und **Futtermittelproduktion** und sind international anerkannte Expert:innen in der **Biotechnologie mit Mikroalgen**.

Unsere Kompetenzzentren **TESTLAB** (analytische Untersuchungen) und **PLANTTECH** (biotechnologische Verfahren und Mikroalgen-Technologie) bilden dabei eine zentrale Säule unseres Leistungspotfolios.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine engagierte, strategisch denkende Persönlichkeit als

Leiter Vertrieb & Marketing (m/w/d) in Vollzeit
am Standort Nuthetal bei Potsdam (hybrides Arbeiten möglich).

Deine Aufgaben:

- Gesamtverantwortung für den **Vertrieb unserer Produkte und Dienstleistungen**
- Pflege, Ausbau und strategische Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen sowie **aktive Neukundenakquise**
- Entwicklung und Umsetzung einer **markt- und kundenorientierten Vertriebs- und Marketingstrategie**
- Betreuung und Weiterentwicklung der Vermarktung unserer Kompetenzbereiche
- Ausbau unserer **Online-Vertriebskanäle**, insbesondere unserer in Entstehung befindlicher **Amazon-Präsenz**
- Planung und Durchführung von **Kundenterminen, Workshops und Präsentationen**
- Repräsentation des Unternehmens auf **Messen, Fachveranstaltungen und Branchenevents**
- Enge Zusammenarbeit mit Produktentwicklung, Labor- und Technologieteams sowie der Geschäftsführung

Dein Profil:

- Abgeschlossenes **kaufmännisches Studium** oder eine vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt **Vertrieb / Marketing**
- Mehrjährige Erfahrung im **B2B-Vertrieb**, idealerweise im Umfeld erklärungsbedürftiger Produkte oder Dienstleistungen
- Erfahrung mit **Amazon oder anderen Online-Vertriebskanälen** (B2B oder B2C) ist ein großes Plus
- Sicherer Umgang mit MS Office (Word, Excel, PowerPoint); idealerweise auch Erfahrung mit **Canva** und/oder **WordPress**
- Ausgeprägte **Verhandlungsstärke**, Kommunikationsfähigkeit und hohe Kundenorientierung
- Strukturierte, eigenverantwortliche und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft sowie **sehr gute Englischkenntnisse** in Wort und Schrift

Nice to have:

- Ein **naturwissenschaftlicher Hintergrund** (z. B. Biologie, Chemie, Biotechnologie) oder relevante Berührungspunkte durch Studium, Ausbildung oder Berufspraxis
- Verständnis oder Interesse an **analytischen und biotechnologischen Fragestellungen**, wie sie in unseren Kompetenzzentren TESTLAB (chemisch-physikalische und mikrobiologische Analytik) und PLANTTECH (Mikroalgen-Biotechnologie, Verfahrenstechnik) vorkommen
- Erfahrung im Vertrieb oder Marketing **wissenschaftlich geprägter Dienstleistungen oder Technologien**

Wir bieten:

- Eine **verantwortungsvolle Schlüsselposition** mit großem Gestaltungsspielraum
- Kurze Entscheidungswege und **direkten Einfluss auf die Unternehmensentwicklung**
- Strukturierte Einarbeitung sowie individuelle **Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten**
- **Mobiles Arbeiten** und flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)
- Attraktives Vergütungspaket mit **variablem, leistungsbezogenem Anteil**
- **Firmenwagen**, auch zur privaten Nutzung
- Betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen
- Bis zu **31 Tage Jahresurlaub**
- Eine offene, kollegiale und wertschätzende Arbeitsatmosphäre

Sind Sie interessiert?

Dann senden Sie uns Ihre Bewerbung als Vertriebsassistent (m/w/d) sowie Ihre Gehaltsvorstellungen und Ihren möglichen Eintrittstermin per E-Mail zu.

IGV Institut für Getreideverarbeitung GmbH
Personalabteilung
Arthur-Scheunert-Allee 40-41
14558 Nuthetal
Telefon 033200 89-181
Email: bewerbung@igv-gmbh.de
www.igv-gmbh.de