



Wir sind auf der Suche nach einem ambitionierten B2B CASE & Plastics Leader (m/w/d), der mit strategischem Weitblick und ausgeprägten Führungsqualitäten unser Team im Bereich Rohstoffvertrieb und Dienstleistungen verstärkt. Sie führen ein motiviertes Team und tragen massgeblich zur strategischen Weiterentwicklung bei. Sie verantworten den Ausbau unserer Performance Chemicals Aktivitäten in den Bereichen CASE & Plastics innerhalb einer dynamischen, international präsenten Schweizer Unternehmensgruppe.

# Head of Business Unit

## CASE & Plastics (m/w/d) 100%

Bei IMPAG suchen wir nach Persönlichkeiten, die bereit sind, durch die Identifikation und Realisierung neuer Geschäftschancen sowie die Erschliessung lokaler und internationaler Märkte unser Wachstum aktiv zu gestalten. Sie werden eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung einer zielgerichteten Vertriebsstrategie und deren erfolgreichen Umsetzung spielen.

### work@IMPAG

- ✓ Förderung der Zusammenarbeit mit unserem engagierten Team und dem Management, um die strategischen Ziele und die Ausrichtung für unsere Geschäftseinheit und das entsprechende Segment festzulegen
- ✓ Aufbau und die Pflege von starken Beziehungen zu Lieferanten, Kunden und Partnern, um ein verlässliches und kooperatives Netzwerk für nachhaltiges Wachstum zu schaffen
- ✓ Identifikation von neuen Geschäftsmöglichkeiten und Erschliessung potenzieller Märkte für unsere Expansion
- ✓ Ausarbeitung von massgeschneiderten Angeboten und das Führen von Verhandlungen bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- ✓ Leitung, Einbindung und Zusammenarbeit mit talentierten Teammitgliedern innerhalb der Abteilung CASE & Plastics, um eine Kultur der Kreativität und gegenseitigen Unterstützung zu fördern
- ✓ Zusammenarbeit mit unseren Senior Experten innerhalb der IMPAG-Gruppe

- ✓ Sie sind versiert in der Kommunikation in Deutsch und Englisch, sowohl mündlich als auch schriftlich
- ✓ Sie haben die Fähigkeit, Teammitglieder zu motivieren und deren Entwicklung zu fördern
- ✓ Ein tiefgreifendes Verständnis für Distribution, Verkauf und Key-Account-Management rundet Ihr Profil ab

### benefits@IMPAG

- ✓ Bei uns wartet eine spannende und abwechslungsreiche Aufgabe in einem jungen, und motivierten Team auf Sie!
- ✓ Bei uns erleben Sie eine offene Unternehmenskultur und Sie können Ihren Footprint setzen
- ✓ Bei uns erwartet Sie ein wettbewerbsfähiges Salär, vorbildliche Sozialleistungen und tolle Benefits
- ✓ Bei uns haben Sie flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit Homeoffice-Tage zu wählen
- ✓ Bei uns finden Sie den schönsten Arbeitsplatz (neue, moderne Büros)
- ✓ Bei uns gibt es fachliche und persönliche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten

### competences@IMPAG

- ✓ Sie bringen eine starke kommerzielle Führungserfahrung mit und haben bereits erfolgreich ein Team geleitet sowie Geschäfte entwickelt
- ✓ Sie verfügen über ein umfangreiches und hochwertiges Netzwerk von Lieferanten und tiefgehendes Produkt-Know-How im Bereich Spezialchemikalien, insbesondere CASE-Rohstoffe
- ✓ Sie haben Erfahrung im Umfeld eines Formulierungslabors, beispielsweise im Bereich Farben & Lacke
- ✓ Hohe Eigenmotivation, Belastbarkeit und vernetztes Denken zeichnen Sie aus
- ✓ Sie besitzen ausgezeichnete Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten



**Bewirb Dich jetzt!**  
Monica Bernardi  
+41 43 499 25 00