





Head of Sales – Business Development (m/w/d)

 in Vollzeit  ab sofort  Hamburg  Remote Work vorübergehend möglich

BIO-LUTIONS ist das Cleantech Unternehmen im Bereich der Produktlösungen auf natürlicher Faserbasis. Unsere Mission: Ökologische Alternativen bieten, die ökonomisch sinnvoll sind.

In einem innovativen, patentierten Prozess können wir Fasern der Landwirtschaft nutzbar machen. Daraus schaffen wir nachhaltige Alternativen zu Einweggeschirr, Verpackungen u.v.m. Unsere vielfach ausgezeichneten Lösungen (Bio-Based Material of the Year, Worldstar Packaging Award, German Packaging Award) werden derzeit in unserer ersten Produktionsstätte in Bangalore, Indien gefertigt. Darüber hinaus befindet sich die nächste Produktionsstätte derzeit in Deutschland im Aufbau. Hiermit können wir ab Q2 - 2021 auch europäische Kunden beliefern und konventionelle Produkte ersetzen.

BIO-LUTIONS konnte eine Series A unter der Führung von Delivery Hero und der DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft) abschließen und steht nun vor einer Series B.

Dein Profil

- Relevante Erfahrung im Bereich „Rigid Packaging“ und „Service Food Packaging“ vor allem aus Naturfasern
- Ausgezeichnete Branchenkenntnisse und breites Netzwerk an Kontakten zu Großhandel, Einzelhandel und Lebensmittelherstellern
- Erfahrung im erfolgreichen Auf- und Ausbau von Vertriebsabteilungen und -strukturen
- Führungskompetenz und die Fähigkeit Teams zu inspirieren und zu motivieren
- Ökologisches Bewusstsein
- Unternehmerisches Denken, selbständige und strukturierte Arbeitsweise sowie hohe Eigenmotivation
- Verhandlungssicher auf Entscheider-Ebene mit souveränem Auftreten und Überzeugungsfähigkeit
- Hohe Reisebereitschaft
- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Sehr gute Deutsch und Englischkenntnisse in Wort und Schrift sowie MS-Office und Excel

Deine Mission

- Leitung und Durchführung aller Verkaufs- und Vertriebsaktivitäten von Akquise bis Vertragsabschluss in enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand
- Auf- und Ausbau der vertrieblichen Strukturen in Deutschland und europäischen Schlüsselländern
- Analyse und Auswertung relevanter Branchentrends
- Auf- und Ausbau von Kundenbeziehungen
- Schnittstellenfunktion vom Markt zur Produktentwicklung
- Mitgestaltung des zukünftigen Produktportfolios

Warum wir?

- Wir wollen die Welt vor zu viel Einwegplastik retten. Klingt idealistisch – aber wir machen es trotzdem.
- Weil wir Ökologie und Ökonomie verbinden
- Flache Hierarchien. Kontakt immer auf Augenhöhe
- Einbringen und Umsetzen von eigenen Ideen
- Arbeit im Büro und Home-Office
- Mitarbeiterbeteiligungsprogramm

Wenn wir Dein Interesse geweckt haben, dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung an careers@bio-lutions.com (Motivationsschreiben + Lebenslauf + Zeugnisse) und ein erstes Kennenlernen. Bei offenen Fragen schreib uns einfach eine Mail, Deine Ansprechperson ist Herr Eduardo Gordillo. Wir freuen uns auf Dich!