

SALES MANAGER B2B (m/w/d)

Proteine und Fette



IHRE AUFGABEN:

- Umsetzung der Vertriebsziele im Schwerpunkt B2B/Industrie
- Strategische sowie operative Planung
- Strukturierte Betreuung und weiterer Ausbau bestehender Kunden
- Erschließung neuer Kunden- und Absatzkanäle zur Sicherung und zum Ausbau der Marktposition
- Angebotserstellung, Preis- und Vertragsverhandlungen
- Kontinuierliches Monitoring der KPIs
- Entwicklung von kundenspezifischen, innovativen Produktkonzepten in Zusammenarbeit mit Produktion und Produktentwicklung

IHR PROFIL:

- Abgeschlossene Ausbildung, ggf. Studium im Bereich Agrar, Lebensmittel oder Betriebswirtschaft
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb B2B, vorzugsweise aus dem Bereich Feed / Food / Commodities
- Ausgeprägtes Prozess- und Produktverständnis
- Überzeugende Persönlichkeit mit hohem Maß an Eigenorganisation
- Teamplayer mit Hands-On-Mentalität
- Hohe Reisebereitschaft
- Gute Englischkenntnisse

Unser Mandant ist Teil einer internationalen Unternehmensgruppe und entwickelt, produziert und vermarktet in Deutschland mit rund 700 Mitarbeitern an mehreren Standorten sichere, hochwertige Proteine und Fette organischen Ursprungs für den Einsatz in Lebensmitteln, Pharmazie, Pet Food oder auch technischen Applikationen. Auf Sie wartet eine spannende Aufgabe mit Raum für Gestaltung in einem dynamischen Unternehmen, in dem wertschätzendes Miteinander, Förderung der Mitarbeiter und gute Vergütungs- und Sozialleistungen selbstverständlich sind.

Interessiert? Gern steht Ihnen unser Team der AFC für erste Fragen zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist mit Bezug auf die **Referenz 4784**. Selbstverständlich garantieren wir dabei absolute Diskretion und Vertraulichkeit.

