

Key Account Manager (Ostdeutschland)(m/w/d)

abwechslungsreiche und spannende Herausforderung mit Entwicklungspotential

Unser Mandant

Unser Mandant steht seit mehr als 55 Jahren für innovative Kartoffelprodukte und – Spezialitäten auf höchstem Qualitätsniveau. Das Unternehmen, mit Sitz in den Niederlanden, bedient sehr erfolgreich die internationalen Märkte in den Segmenten Retail, Foodservice sowie Lebensmittelindustrie. Die familiären Werte werden im Umgang mit den Mitarbeitern und Kunden täglich gelebt und wertgeschätzt. Neben den stetigen innovativen Weiterentwicklungen seiner Produkte und Produktionsmethoden, legt das Unternehmen großen Wert auf einen engen Kontakt mit seinen Kunden.

Um die Kundenbeziehung zu Großhändlern und Gastronomen der Foodservice Branche weiter zu vertiefen und auszubauen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten, selbstmotivierten regionalen Vertriebler und „Macher“ mit Hands-on Mentalität für Nord-Ost Deutschland. *

*Aufgrund der besseren Lesbarkeit haben wir auf die spezifischen Geschlechtsangaben verzichtet. Es sind alle BewerberInnen willkommen, die die Anforderungen des Jobprofils erfüllen.

Die Aufgaben

- Neukundenakquise sowie Betreuung und Ausbau bestehender Accounts im Großhandel und von Endverwendern im Verkaufsgebiet
- Auf- und Ausbau des Netzwerkes zu Kundenbetreuern des Großhandels
- Führen von Jahresgesprächen und Preisverhandlungen in Abstimmung mit dem Verkaufsleiter
- Produktberatung und Vorführung bei Verwendern
- Ausbau des bestehenden Produktportfolios bei aktiven Großhändlern
- stetige Beobachtung von Marktentwicklungen und Trends
- Organisieren und Durchführen von Messen bei den Handelspartnern
- Teilnahme an nationalen / regionalen Messen inkl. Nacharbeit
- Abstimmung mit dem Verkaufsteam Deutschland und anderen internen Bereichen innerhalb der Organisation

Das Profil

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Koch (m/w/d) und/oder darauf aufbauendes betriebswirtschaftliches Studium oder eine entsprechende Weiterbildung
- Mindestens drei Jahre Vertriebs Erfahrung im B2B-Bereich und Kenntnis des deutschen Außer-Haus-Marktes inklusive eines bestehenden Netzwerkes

Arbeitspensum

Vollzeit

Start Anstellung

per sofort

Arbeitsort

Berlin, Nord – Ost, Deutschland
Remote work possible

Dauer der Anstellung

Festanstellung

Industrie / Gewerbe

Sales / Foodservice

Basislohn

€ 58.000 - € 70.000

Veröffentlichungsdatum

27/06/2024

- du bist begeisterungsfähig und neugierig auf Neues
- eigenverantwortliches und selbstständiges Arbeiten bist Du gewöhnt
- du bist ein Teamplayer mit Spaß bei der Arbeit und suchst Herausforderungen
- offen, ehrlich und authentisch
- du denkst „Hands-on“
- du hast eine hohe Reisebereitschaft auch mit Übernachtungen

Das bieten wir

- ein, dem Anforderungsprofil entsprechendes, attraktives Gehaltspaket inkl. Bonus
- Firmen PKW – auch zur privaten Nutzung
- Homeoffice Ausstattung
- 30 Tage Urlaub
- unbefristetes Anstellungsverhältnis
- deutscher Arbeitsvertrag

Motivation

Wenn Du gerne in einem jungen und dynamischen Team arbeiten und deine Erfahrung einbringen möchtest, dann bewirb Dich unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung sowie deinem frühestmöglichen Starttermin unter recruiting@mbconnection-personalberatung.eu

MBConnection

Bei MB Connection Personalberatung verkörpern wir die Essenz der Foodservice-Branche, indem wir talentierte Menschen mit einer Leidenschaft für Lebensmittel im Außer-Haus-Sektor verbinden. Mit einem starken Fokus auf die Kultivierung einer offenen Denkweise und die Förderung des beruflichen Wachstums sind wir ein Vorreiter im Bereich des Hospitality Managements.

Kontakt

Dein Ansprechpartner:

MB Connection Personalberatung
 Marc Bonsmann
 Kemperbachstr. 53
 51069 Köln
 Tel.: +49 (0) 151 219 77 050