

## regionaler Key Account Manager (Nord-Ost-Deutschland)(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

### 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

deutschen Außer-Haus-Marktes inklusive eines bestehenden Netzwerks

- 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](mailto: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