

Sales Developer / Market Expansion Lead (m/w/d)

MB Connection foodservices

Lead Market Expansion in Foodservice – Join as Market Expansion Lead in Deutschland!

Arbeitspensum

Vollzeit

Beschreibung

Unser Kunde, ein schnell wachsendes FoodTech-Scale-up aus Kopenhagen, hat sich auf hochwertige Bio-Geschmackslösungen spezialisiert. Mit Unterstützung von Novo Holdings und ECBF haben sie sich im Food-Service-Segment in Dänemark etabliert und expandieren nun in den deutschen Food-Service-Markt, nachdem sie zunächst die ersten 150 B2B-Kunden gewonnen haben.

Start Anstellung

schnellstmöglich

Arbeitsort

Remote work possible

Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Welt der Lebensmittel zu revolutionieren, indem es kulinarische Spitzenleistungen mit Fermentierungstechnologie kombiniert und nachhaltige, wiederverwertete Zutaten herstellt, die sowohl den Geschmack als auch die Umwelt verbessern. Das Unternehmen beliefert die europäische Lebensmittelindustrie und bietet saubere, maßgeschneiderte Lösungen für die Rezeptentwicklung.

Dauer der Anstellung

Festanstellung

Industrie / Gewerbe

Sales / Foodservice

Wir suchen einen **Market Expansion Lead** mit unternehmerischem Denken, der den Vertrieb vorantreibt, Netzwerke aufbaut und bahnbrechende Produkte in Deutschland positioniert. Wenn Sie sich für Nachhaltigkeit begeistern und etwas bewirken wollen, würden wir uns freuen, von Ihnen zu hören!

Veröffentlichungsdatum

25/04/2025

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- **Prospecting & Outreach** – Identifizierung und Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden über Kaltakquise, E-Mails, LinkedIn und andere Kanäle.
- **Lead-Qualifizierung** – Beurteilung, ob ein potenzieller Kunde auf der Grundlage bestimmter Kriterien (z. B. Branche, Unternehmensgröße, Bedarf, Budget) geeignet ist.
- **Einrichten und Durchführen von Meetings** – Arrangieren und Durchführen von Verkostungen oder Probenaustausch.
- **Pipeline-Aufbau** – Interesse wecken und den Verkaufstrichter mit potenziellen Kunden füllen.
- **Großhandelsmanagement** – Sicherstellung der Auflistung unserer Produkte und Verwaltung der Beziehung.
- **Aufbau und Pflege** langfristiger Kundenbeziehungen, um Vertrauen und Loyalität zu fördern.
- **Identifizieren und nutzen Sie** Umsatz- und Wachstumschancen in einem dynamischen Umfeld.
- **Unterstützung** bei der Entwicklung und Präsentation innovativer Konzepte und Vorschläge.
- **Arbeiten Sie eng** mit dem Team zusammen, um Produktideen und -strategien zu verfeinern.
- **Repräsentiere** das Unternehmen auf Veranstaltungen, Messen und Networking-Möglichkeiten.

Qualifikationen / Anforderungen

- Erfahrung im Lebensmittelverkauf (Foodservice, Account Management, Client Relations).
- Kenntnisse im Umgang mit CRM-Tools (HubSpot, Salesforce usw.).
- Vertrauen in Kaltakquise, Pitching und Verhandlungen.
- Leidenschaft für Gastronomie & unternehmerisches Denken.
- Fundierte Kenntnisse des deutschen Foodservice-Marktes.
- Erfahrung im Markteintritt und in der Expansion.
- Ausgeprägter Eigenantrieb, Anpassungsfähigkeit und Problemlösungsfähigkeit.
- Ausgezeichnete Netzwerkfähigkeit und innovatives Denken.
- Deutsch auf muttersprachlichem Niveau & sehr gute Englischkenntnisse.
- Hohe Motivation & Teamgeist.

Leistungen der Anstellung

- Ein Arbeitsplatz an der Grenze zwischen Innovation, Technologie und nachhaltigen Lösungen.
- Ein dynamisches und unterstützendes internationales Teamumfeld mit Erfahrungen aus der Foodservice- und Lebensmittelzutatenindustrie.
- Eine Position mit Entwicklungs- und Führungsmöglichkeiten.
- Produkt- und Verkaufsschulungen an unseren Standorten in Kopenhagen
- Eine Gelegenheit, eng mit dem CEO und CCO eines führenden europäischen Food-Tech-Scale-ups zusammenzuarbeiten.
- Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mit hochkarätigen Kunden aus der Gastronomie und dem Gastgewerbe.
- Eine Chance, Ihre kulinarische Leidenschaft mit einer strategischen Vertriebsrolle zu verbinden.
- Ein wettbewerbsfähiges Gehaltspaket, das der Rolle entspricht.
- Einen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung.
- deutscher Arbeitsvertrag.
- Begeisterung, Unterstützung und die klare Absicht, Sie zum Erfolg zu führen, von dem Team um Sie herum.

Möchten Sie die Marktexpansionsaktivitäten im Bereich Food Service leiten? Wir sind auf der Suche nach einem erstklassigen Vertriebsentwicklungsvertreter, der als „Market Expansion Lead“ einsteigt, um die Präsenz unseres Kunden in Deutschland auf die nächste Stufe zu heben. Wenn du Lust hast, deine Leidenschaft für die Gastronomie mit deinem Verkaufstalent zu verbinden und die Zukunft unseres Start-ups mitzugestalten, würden wir uns freuen, von dir zu hören!

Bewerben Sie sich jetzt unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins bei recruiting@mbconnection-personalberatung.eu.

Bei **der MB Connection Personalberatung** repräsentieren wir die Kernwerte der Gastronomie, indem wir engagierte Fachleute mit einer Leidenschaft für den Außer-Haus-Markt zusammenbringen. Wir glauben an einen aufgeschlossenen Ansatz und unterstützen aktiv die berufliche Entwicklung, was uns zu einem führenden Unternehmen im Hospitality Management macht.

Kontakte

Dein Ansprechpartner:
MB Connection foodservices

Marc Bonsmann
Kemperbachstr. 53

Tel.: +49(0)15121977050
51069 Köln