



LIEBLER INSTITUT

*Die Experten für
die Food-Industrie*

Sie sind ein erfahrener Praktiker mit nachgewiesener mehrjährige Führungs- und Vertriebs Erfahrung **von TK-Produkten für die Bereiche GH-/GV-Catering, Hotelgastronomie und Event-Catering**? Sie sind entscheidungs- und handlungsfreudig mit der Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen? Sie suchen eine **spannende Führungsaufgabe** sowie **gestalterische Herausforderung** in einem erfolgreichen Unternehmen? Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen!

Wir suchen für den Standort im **Raum Heidelberg** zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten

Nationalen Vertriebsleiter High-Convenience (m/w/d) **für den Bereich GV-Großhändler, Catering, Gastronomie & Hotellerie**

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im Lebensmittelbereich und/oder kaufmännische/betriebswirtschaftliche Ausbildung bzw. Studium
- Langjährige nachweisbare Führungserfahrung im nationalen Vertrieb von TK-Produkten mit Schwerpunkt Food Service in einem dieser Gebiete: GH/GV-Catering, filialisierte Hotelgastronomie, int. Hotelgruppen, Event-Catering
- Sehr gute Kontakte/Netzwerk im Bereich Großhändler/Hotellerie/Gastronomie/Catering
- Ausgeprägtes Gespür für neue Trends und die Fähigkeit, diese in vermarktbarbare Produkte umzusetzen
- Leidenschaft für Kochen & Essen, um den Mehrwert der High-Convenience-Produkte an Kunden vermitteln zu können
- Hands-on-Mentalität sowie ausgeprägte Kundenorientierung, verhandlungssicher, souverän in Auftreten und in der Präsentation
- Ergebnisorientiert, zahlenaffin, analytisch, gesamtunternehmerisch denkend
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort & Schrift

Ihre Aufgaben:

- Verantwortlich für den Vertrieb hochwertiger, innovativer High-Convenience-Spezialitäten (TK) für den Food-Service-Markt (Großhändler, Hotellerie, Systemgastronomie, Catering)
- Ausbau bestehender Märkte in Deutschland wie auch international und Akquisition neuer Kunden sowie Erschließung neuer Märkte
- Strategische Nejustierung & Betreuung ausgewählter GH-Partner und Großabnehmer
- Verantwortlichkeit für Jahresgespräche und das Konditionsmanagement
- Optimierung und Umsetzung der Marken- und Sortimentsstrategie
- Analyse der Märkte, Identifikation von Potentialen sowie Mitgestaltung der Unternehmensausrichtung, d.h. die Zukunft des Unternehmens



Seit über 30 Jahren schaffen wir Lösungen in der Personalbeschaffung - wir machen uns für Sie stark!



Unser Mandant ist ein mittelständisches Familienunternehmen und seit über 35 Jahren auf den Vertrieb von tiefgefrorenen **High-Convenience-Produkten** (Geflügel, Seafood, Sushi, vegan) spezialisiert. Heute ist es ein marktführendes Unternehmen für hochveredelte Convenience-Produkte im nationalen und internationalen Food-Service-Markt.

Ihre Benefits:

- Aktive, unternehmerische Mitgestaltung mit Beteiligungsoption
- Faires Vergütungsmodell sowie ein PKW, auch zur privaten Nutzung
- Hochmotiviertes Mitarbeiter-team in einem familiären Betriebsklima

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung! Bei Fragen können Sie sich gerne im Vorfeld vertraulich mit dem Team des **LIEBLER INSTITUT** in Verbindung setzen. Oder senden Sie direkt Ihre Bewerbungsunterlagen einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist **per E-Mail oder XING** unter Angabe der **Referenz 2550** an:

LIEBLER INSTITUT GmbH

Dieselstraße 9
45770 Marl

02365 207 140

info@liebler.de

www.liebler.de