



LIEBLER INSTITUT

*Die Experten für  
die Food-Industrie*

Sie sind ein **versierter Vertriebsprofi mit mehrjähriger Berufserfahrung in der Fleischindustrie, der das Geschäft mit Frischfleisch aus dem Effeff beherrscht?** Sie haben ausgezeichnete Produktkenntnisse und Vertriebs-erfahrung im Bereich Rindfleisch und suchen eine anspruchsvolle Füh-rungsaufgabe im Vertrieb? **Dann sollten wir uns kennenlernen!**

Wir suchen **für zwei Standorte in Baden-Württemberg (Raum Pforzheim /Raum Ulm)** zum nächstmöglichen Zeitpunkt mehrere engagierte

## **Verkäufer Rindfleisch (m/w/d)**

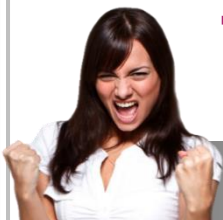
### **für den nationalen & internationalen Vertrieb**

#### **Ihr Profil:**

- Ausbildung zum Fleischer (m/w/d)) mit ergänzender Weiterbildung/Studium im Bereich Lebensmitteltechnik sowie guter betriebswirtschaftlicher Kennt-nisse oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Verkauf eines Rotfleischbetriebes ein-schließlich der Kapazitätsplanung wünschenswert
- Ausgeprägte Beratungskompetenz und Servicedenken sowie Erfahrungen im täglichen Kontakt mit verschiedenen Kundentypen
- Hohe Identifikation mit dem Produkt Rindfleisch
- Sicherer Umgang mit Microsoft Office und hohe EDV-Affinität
- Gute Englischkenntnisse, idealerweise noch weitere europäische Sprachen
- Ausgeprägtes strategisches und analytisches Denken, ausgeprägtes Verhand-lungsgeschick sowie überdurchschnittliche Einsatzbereitschaft
- Systematische und strukturierte Arbeitsweise, Flexibilität, Zuverlässigkeit, Selbstorganisation und Belastbarkeit

#### **Ihre Aufgaben:**

- Proaktiver Verkauf von Rindfleisch-Teilen in nationale und internationale Ver-triebskanäle und Märkte
- Betreuung und Ausbau des bestehenden Kunden-Netzwerks im Tagesge-schäft sowie Neukundengewinnung im In- und Ausland und Etablierung neuer Absatzmärkte
- Kalkulieren von Preisen und Konditionen, Erstellen von Angeboten und Füh-ren von Preis- und Vertragsverhandlungen
- Regelmäßige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Messetätigkeit
- Mengen-, Produktions- und Verladeplanung
- Aktive Zusammenarbeit und Abstimmung mit internen Schnittstellen am Standort wie Vertriebsinnendienst, Einkauf, Produktion und Logistik
- Weiterentwicklung und Ausschöpfen des Vertriebspotentials sowie Umsetzung neuer Verkaufsstrategien in Zusammenarbeit mit Kunden und Verkaufsleitung



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



#### **Unser Mandant:**

Unser Mandant zählt zu den füh-renden Unternehmen im Be-reich hochwertiger Frischfleisch-produkte und betreibt mehrere bedeutende Schlacht- und Zer-lege-Betriebe in Deutschland. Das Portfolio reicht von der Rin-der-/Schweineschlachtung über die Produktion für die Selbstbe-dienungstheke bis hin zur Auslie-ferung.

#### **Ihre Benefits:**

- Sorgfältige und umfassende Einarbeitung
- Ein modernes Arbeitsumfeld
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Langfristige Perspektiven
- Attraktive Vertragsbedingun-gen zzgl. Prämien und Zu-schläge

### **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 set-zen. Oder senden Sie direkt Ihre Bewerbungsunterlagen einschließlich Ihrer Gehalts-vorstellung und Kündigungs-frist **per E-Mail oder [XING](https://www.xing.com)** un-ter Angabe der **Referenz 2768** an:

#### **LIEBLER INSTITUT GmbH**

Dieselstraße 9  
45770 Marl  
02365 207 140  
[info@liebler.de](mailto:info@liebler.de)  
[www.liebler.de](http://www.liebler.de)