



LIEBLER INSTITUT

*Die Experten für
die Food-Industrie*

Sales Manager Deutschland (m/w/d)

LEH / Discount / Foodservice / Gastronomie

für den Bereich Fleisch

Referenznummer: 2960; Standort: Home-Office + Präsenz am Standort im Raum Apeldoorn (NL)

Wir suchen Sie!

Sie sind eine erfahrene und verhandlungsgeschickte Persönlichkeit im Bereich **Vertrieb/Verkauf in der lebensmittelproduzierenden bzw. Fleischwaren-Industrie? Sie haben hervorragende Kenntnisse des deutschsprachigen LEH-/ Retail-/ Discount-/ Foodservice- und Gastronomie-Marktes für den Bereich Fleisch, Mahlzeitenkomponenten und Convenience?** Sie sind kommunikativ, kundenorientiert und suchen in Ihrem nächsten Schritt eine langfristig angelegte spannende und verantwortungsvolle Aufgabe mit einem hohen Maß an Selbständigkeit?

Dann sollten wir uns kennenlernen!

Unser Mandant, Ihr zukünftiges Unternehmen

Ihr zukünftiges Unternehmen zählt zu den führenden Unternehmen im Bereich hochwertiger Frischfleischprodukte, die auf die Bedürfnisse seiner Kunden (Groß- und Einzelhandel, diskontierender Handel, Foodservice und Gastronomie) ideal zugeschnitten sind.

Ihr Einsatzort:

Wir suchen Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den **deutschlandweiten Einsatz & Home Office und einer gewissen Präsenz am Standort im Raum Apeldoorn (NL)**.

Das bieten wir Ihnen:

- Eine verantwortungsvolle Aufgabe, viele Gestaltungsmöglichkeiten und exzellente Entwicklungsperspektiven in einem zukunftsorientierten agilen Unternehmen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Attraktive Vertragsbedingungen, betriebliche Altersvorsorge und Weiterentwicklungsmöglichkeiten

Ihr zukünftiger Aufgabenbereich:

- Kompetente und aktive Betreuung eines definierten Bereichs des Key Accounts für den LEH & diskontierenden Handel, dem Foodservice und dem Gastronomie-Bereich
- Verantwortung für Aufbau, Pflege und Entwicklung von Kundenbeziehungen zu den Fokuskunden sowie aktive Neukundenakquise
- Entwicklung kundenspezifischer Strategien für die jährlichen Vertragsverhandlungen, um nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erzielen

- Erarbeitung von Angeboten, Kalkulationen und Verkaufspreisen, qualifizierte und bedarfsgerechte Betreuung der Kunden hinsichtlich der verhandelten Jahresziele, wie z.B. Umsatzwert, Umsatzvolumen und Vertriebsmaßnahmen
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Budget- und Absatzplanung sowie strategischer Ausbau des Geschäftsfeldes
- Planung und Teilnahme als Repräsentant auf Messen
- Zusammenarbeit mit allen beteiligten Bereichen des Unternehmens sowie übergreifend in der Unternehmensgruppe

Das bringen Sie mit:

- Eine erfolgreich abgeschlossene lebensmitteltechnische und/oder kfm. Ausbildung und/oder ein betriebswirtschaftliches Studium (Schwerpunkt Vertrieb/Lebensmitteltechnik) oder vergleichbare Qualifikation
- Einschlägige Berufserfahrung mit relevanten Erfolgen sowie hervorragende Kenntnisse des deutschen/deutschsprachigen LEH- & Discount-, Foodservice- und Gastronomie-Marktes, der Strukturen und Entscheidungswege, idealerweise im Bereich **Fleisch**, Mahlzeitkomponenten und Convenience
- Erfahrung in der Führung von Vertragsverhandlungen, Listung von Lebensmitteln sowie überzeugender Produkt-Präsentation & -Positionierung sowie Erfahrung in der Organisation und im Management vertriebsunterstützender Maßnahmen
- Hohe Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sowie gutes Gespür für Kundenbedürfnisse und Entwicklungspotenzial des Marktes
- Flexibel, lösungs- und leistungsorientiert, unternehmerisch denkend mit gutem Zahlenverständnis
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Tools
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse sowie Reisebereitschaft

Wer sind wir?

Wir sind anerkannte Spezialisten in der Personalberatung und Personalvermittlung für die Lebensmittelindustrie/den Lebensmittelhandel und schaffen seit über 30 Jahren Lösungen in der Personalbeschaffung.

Sind Sie interessiert? Dann nehmen Sie Kontakt zu uns auf:

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung! Bei Fragen können Sie sich gerne im Vorfeld vertraulich mit dem Team des **LIEBLER INSTITUT** in Verbindung setzen. Oder Sie senden direkt Ihre Bewerbungsunterlagen einschließlich Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist **per E-Mail oder XING** unter Angabe der **Referenz 2960** an:

Ihre Ansprechpartnerin

Frau Karin Kellmann, Geschäftsführerin des LIEBLER Institut Marl

Kontakt

LIEBLER INSTITUT GmbH

Dieselstraße 9

45770 Marl

02365 207 140

info@liebler.de

www.liebler.de

<https://www.xing.com/pages/lieblerinstitutgmbh>

Bewerben Sie sich auch gerne via [WhatsApp](#)