



LIEBLER INSTITUT

*Die Experten für
die Food-Industrie*

Key Account Manager B2B National (m/w/d) für die Lebensmittelindustrie

Referenznummer: 3014; Standort: Großraum Münster (östl. Münsterland/NRW)

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 B2B-Marktes (Fleischwaren-/ Feinkost-/ Milchindustrie/ Großverbraucher/ Systemgastronomie) im Bereich Gewürz-, Funktions- und Convenience-Lösungen?** Sie diskutieren auf Augenhöhe und sind ein kompetenter Ansprechpartner, ein Problemlöser und Ideengeber für unsere Kunden. 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 unbedingt kennenlernen!

Unser Mandant, Ihr zukünftiges Unternehmen

Ihr zukünftiges Unternehmen ist ein traditionsreiches Familienunternehmen und entwickelt neue Food-Konzepte, wegweisende Lösungen und Dienstleistungen rund um die Lebensmittelbranche und Gastronomie an verschiedenen Standorten.

Ihr Einsatzort:

Wir suchen Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den **Großraum Münster (östl. Münsterland/NRW) (Präsenz plus Home-Office)**.

Das bieten wir Ihnen:

- Eine verantwortungsvolle Aufgabe, viele Gestaltungsmöglichkeiten und exzellente Entwicklungsperspektiven in einem zukunftsorientierten agilen Unternehmen
- Wertschätzungsgeprägtes Arbeitsumfeld mit kurzen Entscheidungswegen
- Eine fundierte Einarbeitung und ein spannendes Arbeitsumfeld
- Attraktive Vertragsbedingungen und Weiterentwicklungsmöglichkeiten

Ihr zukünftiger Aufgabenbereich:

- Kompetente und aktive Betreuung eines definierten Bereichs des Key Accounts für die Lebensmittelindustrie sowie Großverbraucher wie die Systemgastronomie
- 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
- Enge Zusammenarbeit mit Produktentwicklung, Qualität und Produktion
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Budget- und Absatzplanung sowie strategischer Ausbau des Geschäftsfeldes
- Zusammenarbeit mit allen beteiligten Bereichen des Unternehmens sowie übergreifend in der Unternehmensgruppe

Das bringen Sie mit:

- Eine erfolgreich abgeschlossene lebensmitteltechnische Ausbildung (Fleischer, Koch, Bäcker, Molkereitechniker (m/w/d) und/oder Studium (Schwerpunkt Vertrieb/Lebensmitteltechnik) oder vergleichbare Qualifikation
- Einschlägige Berufserfahrung mit relevanten Erfolgen sowie hervorragende Kenntnisse der deutschen Lebensmittelindustrie, der Strukturen und Entscheidungswege, idealerweise im Bereich Gewürze, Ingredients, Lebensmittelzutaten oder Fleischwaren
- 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 Deutschkenntnisse 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** unter Angabe der **Referenz 3014** 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