



Unser Klient ist ein international tätiges Handelsunternehmen im Bereich frisches Obst und Gemüse mit langjähriger Marktpräsenz und direkten Beziehungen zu Erzeugern weltweit. Das Unternehmen mit einem globalen Netzwerk ausgewählter Erzeuger steht für höchste Qualitätsstandards, nachhaltige Partnerschaften und eine zuverlässige Lieferkette. Mit einem hochwertigen Sortiment und kurzen Entscheidungswegen beliefert es Kunden im europäischen Lebensmittelhandel. Im Zuge des weiteren Wachstums der Marktpräsenz insbesondere in der DACH-Region suchen wir Sie als

Sales Manager (m/w/d) Obst / Gemüse / Fresh Food

Ihre Aufgaben

- › Verantwortung für den strategischen Ausbau des Geschäfts insbesondere in der DACH-Region
- › Identifikation, Akquise und Gewinnung neuer Kunden im Lebensmitteleinzelhandel sowie im Obst- und Gemüsegroßhandel
- › Steuerung komplexer Verkaufsprozesse von der Erstansprache bis zum Vertragsabschluss
- › Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen zu Einkaufsentscheidern und Category Managern
- › Entwicklung individueller Vermarktungs-/Wachstumskonzepte für unterschiedliche Kundensegmente
- › Präsentation des Produktportfolios sowie Verhandlung von Konditionen und Rahmenvereinbarungen
- › Enge Zusammenarbeit mit internationalen Teams in Einkauf, Produktmanagement und Supply Chain
- › Beobachtung von Markt- und Wettbewerbstrends sowie Identifikation neuer Geschäftspotenziale
- › Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Branchenveranstaltungen und bei Kundenbesuchen

Ihr Profil

- › Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium
- › Mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich Obst, Gemüse oder Frische Produkte/Lebensmittel
- › Nachweisbare Erfolge in der aktiven Neukundengewinnung (Hunter-Mentalität)
- › Idealerweise ein belastbares Netzwerk im Lebensmitteleinzelhandel und Obst-/Gemüsegroßhandel
- › Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Unser Klient bietet

- › Ein international agierendes Unternehmen mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen
- › Hochwertige Produkte sowie ein etabliertes internationales Lieferantennetzwerk
- › Eine langfristig ausgerichtete Wachstumsstrategie mit attraktiven Entwicklungsmöglichkeiten
- › Leistungsgerechtes Vergütungspaket inklusive erfolgsabhängiger Bonusregelung
- › Flexible Arbeitsgestaltung mit Homeoffice in DACH und Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **26071**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unser Berater zur Verfügung:

Herr Marcel Klein
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Personalberatung

Eisenbacher Straße 1
63785 Obernburg am Main
Telefon +49 (0) 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.