



SALES MANAGER ZUCKER (m/w/d)

Standort: Raum Berlin/HO
Referenz: SM-BE

BEKANNTER FOOD INGREDIENTS-LIEFERANT

- Unser Mandant ist ein traditionsreicher Lieferant und Händler von Lebensmittel-Rohstoffen für die Food-Industrie
- Das Unternehmen sourct Rohwaren weltweit und verfügt über umfassende Expertise in Veredelung, Qualitätsmanagement & Logistik
- Das Zucker-Geschäft hat für unseren Mandanten eine lange Tradition und eine große Spannweite: von Kristallzucker, Rohrzucker über Flüssigzucker bis hin zu Zuckerspezialitäten
- Der Vertrieb erfolgt an große Industriekunden aus verschiedenen Food-Segmenten (z.B. Getränke, Süß- & Backwaren)
- I.R. einer Nachfolgeplanung wird ein agiler Sales Manager (m/w/d) für den Bereich Zucker gesucht, der Freude am Rohwaren- & Ingredientsgeschäft hat und Erfahrungen sowie Leidenschaft im B2B-Vertrieb in Food mitbringt

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortliche Führung und Weiterentwicklung eines Industriekunden-Portfolios in DACH und, je nach Qualifikation, auch in ausländischen Märkten
- Import von Drittlandszucker & Überwachung und Analyse von Importkontingenten
- Verkauf aus Rahmenverträgen und aus Drittlands-Handel
- Analyse von Märkten, Segmenten und Wettbewerbern sowie Identifikation von Angebots-/Sales-Optionen für den definierten Kundenkreis
- Betreuung & Beratung von Bestandskunden und eigenständige Akquisition von Neukunden sowie Aufbau von strategischen Kunden
- Kundenentwicklungsplanung und Führen von Verhandlungen, aktives Kundenbeziehungsmanagement mit regelmäßigen Kundenbesuchen
- Aktive Kommunikation in den Schnittstellen zu Lagerhaltern und Speditoren

IHRE CHANCEN

- Einstieg in eine erfolgreiche Unternehmensgruppe in Familienhand, die der Tradition verpflichtet ist und zugleich die Zukunft aktiv gestaltet
- Arbeiten in einem Geschäftsbereich mit sehr guter Marktreputation
- Hohe Eigenverantwortlichkeit in der Kundenführung
- Möglichkeit, Strukturen und Prozesse im Verantwortungsbereich mitzugestalten und sich auch bei strategischen Fragen einzubringen
- Arbeiten in einer wertegetriebenen und kollegialen Management-Kultur, die von Austausch und gegenseitigem Respekt geprägt ist
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung



Familien-
unternehmen



Nachhaltigkeit



Gestaltungs-
spielraum



Teil-
Home-Office

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb von Ingredients sowie ergänzende Einkaufs- bzw. Handelserfahrung
- Bestehende Vertriebskontakte im Bereich der deutschen/europäischen Lebensmittelindustrie, idealerweise in relevanten Segmenten (z.B. Süßwaren)
- Erfahrung im Drittlandshandel mit Zucker
- Mittelstandsaffine kundenorientierte Persönlichkeit mit hoher Lösungsorientierung, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Ausgeprägte Eigeninitiative und hohe Reisebereitschaft
- Erfahren im Umgang mit MS Office und MS Dynamics
- Abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft oder kfm. Ausbildung mit entsprechenden erweiterten Kenntnissen
- Kommunikations- & verhandlungssicher in Deutsch und Englisch

Let's get connected:   



Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen

Sollten Sie sich mit Ihren Kompetenzen und Erfahrungen von dieser Stelle angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen. Gianluca Causo berät Sie gern telefonisch unter + 49 421 22 33 93 0.

InCharge Management GmbH Nord
Konsul-Smidt-Str. 8e - 28217 Bremen

InCharge Management GmbH Süd
Maximilianstraße 2 - 80539 München

www.incharge-management.com

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an bewerbung@incharge-management.com unter:

Angabe der Referenz: SM-BE
Angaben zu frühestem Startdatum/Gehaltserwartung

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Unterlagen und Daten streng vertraulich. Erst nach Ihrer expliziten Freigabe leiten wir diese an unseren Mandanten weiter.