

VERTRIEBSLEITER B2B (m/w/d)

Standort: Nordrhein-Westfalen
Referenz: VLB-NRW

BEKANNTER B2B-SPEZIALIST FÜR FUNKTIONALE ZUTATEN

- Unser Mandant ist ein stark wachsendes Unternehmen im Bereich funktioneller Inhaltsstoffe mit Fokus auf gesunde Ernährung und nachhaltige Lebensmitteltechnologien
- Als B2B-Partner beliefert das Unternehmen namhafte Kunden der Lebensmittel-, Getränke- & Nahrungsmittelindustrie im In- und Ausland
- Aufgrund des gestiegenen Gesundheitsbewusstseins sieht das Unternehmen signifikantes weiteres Marktpotential
- Der Vertrieb erfolgt international über ein gezielt aufgebautes Netzwerk aus Direktkunden und spezialisierten Distributionspartnern
- Im Zuge der weiteren Expansion wird ein Vertriebsleiter B2B (m/w/d) gesucht, der strategische Impulse setzt, das Team weiterentwickelt und die Kundenbeziehungen in Schlüsselregionen aktiv gestaltet und ausbaut

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortung für den inter-/nationalen Vertrieb von funktionellen Zutaten an die Lebensmittel- & Getränkeindustrie
- Strategische Betreuung von internationalen Key Accounts sowie aktive Entwicklung neuer Kunden und Märkte
- Analyse globaler Markttrends, Wettbewerbsaktivitäten und regulat. Rahmenbedingungen zur Ableitung von Wachstumschancen; Erstellung von Jahres- & Kundenentwicklungsplänen
- Repräsentation des Unternehmens auf internationalen Fachmessen, Kongressen und bei Kundenveranstaltungen
- Enge Zusammenarbeit mit Produktentwicklung und Marketing zur Positionierung innovativer Zutatenlösungen sowie zur Erarbeitung anwendungsspezifischer Konzepte für Kunden
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung des kleinen B2B-Vertriebsteams

IHRE CHANCEN

- Übernahme einer Schlüsselrolle beim Ausbau eines stark wachsenden, zukunftsweisenden Geschäftsfelds im Bereich funktioneller und nachhaltiger Zutaten
- Gestaltungsspielraum und hohe Eigenverantwortung beim Aufbau neuer Märkte sowie Kundenstrukturen im In- & Ausland
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung, kurze Entscheidungswege und hohe Umsetzungsorientierung in einem mittelständisch geprägten Umfeld
- Enge Unterstützung durch ein interdisziplinäres Team aus Produktentwicklung, Anwendungstechnik und Marketing



Eigenverantwortlichkeit



Customization Kompetenz



Innovatives Unternehmen



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb im Bereich Food Ingredients
- Ein bestehendes Netzwerk in der Lebensmittelindustrie mit Spaß an Geschäftsaufbau und Akquise, auch im internationalen Kontext
- Vertriebsstarker Machertyp mit souveränem Auftreten, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Ausgeprägte Lösungsorientierung und Eigeninitiative
- Hohe Empathie und Teamorientierung
- Kommunikations- & verhandlungssicher in Deutsch und Englisch
- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Ausbildung im technischen oder betriebswirtschaftlichen Bereich

INCHARGE
connecting the best heads in consumer goods

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. Manfred Wulf 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

Let's get connected:   

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

Angabe der Referenz: VLB-NRW
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.