

SEN. TRADER TROCKENFRÜCHTE & NÜSSE (m/w/d)

Standort: Teil-HO
Referenz: TR-NT

BEKANNTER FOOD INGREDIENTS-LIEFERANT

- Unser Mandant ist ein bekanntes Handelsunternehmen für verschiedene Rohwaren, u.a. für Trockenfrüchte & Nüsse und vertreibt an die weiterverarbeitende Food-Industrie und den Großhandel in DACH & International
- Das Unternehmen handelt weltweit mit Rohwarengruppen und verfügt über umfassende Expertise in Sourcing, Qualitätsmanagement und Logistik
- In seinem Segment gehört das Unternehmen zu den profiliertesten Anbietern in DACH und genießt aufgrund seiner Qualitätsanforderungen höchste Reputation
- Die Warengruppe Nüsse & Trockenfrüchte hat für das Unternehmen eine strategische Bedeutung und soll in den kommenden Jahren ausgebaut werden
- Um die Expansion voranzutreiben, wird ein weiterer Trader bzw. B2B KAM (m/w/d) gesucht, der idealerweise Erfahrung in Nüssen, Trockenfrüchten oder Süßwarenmarkt mitbringt und Freude an der Arbeit in einem agilen Team hat

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Verantwortliche Führung und Entwicklung eines Industriekunden- & Großhandelsportfolios mit Schwerpunkt D und auch in anderen Ländern
- Analyse von Märkten, Segmenten und Wettbewerbern sowie Identifikation von Angebots-/Sales-Optionen für den definierten Kundenkreis
- Aktive und systematische Erweiterung des (Industrie-)Kunden-Portfolios
- (Anwendungs-) Beratung für Bestandskunden und Neukunden, Kunden-Entwicklungsplanung und Führen von Verhandlungen (Einkauf & Vertrieb)
- Erstellen von Kalkulationen und Angeboten
- Aktive Kommunikation in den Schnittstellen zu Kunden, Lagerhaltern und Spediteuren sowie aktives Beziehungsmanagement
- Unterstützung von übergreifenden Projekten

IHRE CHANCEN

- Arbeiten in einem Produktsegment, das für Gesundheit steht und eine spürbar steigende Nachfrage erfährt
- Einstieg in ein Traditionsunternehmen mit sehr guter Markt-Reputation
- Vorteile in der Synergie, den bestehenden Kundenstamm des Unternehmens auch für das eigene Portfolio zu nutzen (Crossselling)
- Hohe Eigenverantwortlichkeit in der Kundenführung und Entwicklung
- Arbeiten in einer wertegetriebenen und kollegialen Management-Kultur
- Möglichkeit, Strukturen und Prozesse im Verantwortungsbereich mitzugestalten und sich auch bei strategischen Fragen einzubringen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung



Trendsegment



Nachhaltigkeit



Gestaltungsspielraum



Teil Home Office

IHR PROFIL

- Mehrjährige Erfahrung im Handel bzw. Vertrieb/Einkauf im Bereich Food Ingredients, ideal aus dem Nuss- & Trockenfrüchtesortiment
- Bestehende B2B Sales-Kontakte im Bereich der deutschen/europäischen Lebensmittelindustrie von Vorteil
- Kombinierte fachliche Kompetenzen aus Einkauf und Vertrieb
- Vertriebspersönlichkeit, die Gestaltungsspielräume eigenständig nutzt und proaktiv & selbständig auf Kunden zugeht
- Kommunikations- und verhandlungssicher in Deutsch und Englisch
- Hohe Teamfähigkeit, Reisebereitschaft
- Sichere EDV-Kenntnisse (Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Office)
- Abgeschlossenes Studium

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. 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

Let's get connected:  

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

Angabe der Referenz: TR-NT
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.