

Guter Geschmack ist Ihre Leidenschaft und Sie lieben Gewürze? Dann passen Sie perfekt zu uns! Wir sind eines der führenden Gewürzwerke und sorgen mit unseren Gewürzmischungen, technologischen Additiven und einem fachkompetenten Kundenservice für die nötige Würze im Leben! Als Teil der SOLINA GROUP unterstützen wir fleischverarbeitende Betriebe und die Lebensmittelbranche im In- und Ausland.

## Ab sofort suchen wir einen Sales Manager Butcher (m/w/x) in Vollzeit.

Die Stelle ist unbefristet.

### Ihre Aufgaben:

- Betreuung, Führung und Weiterentwicklung der vier Regionalen Vertriebskoordinatoren, des Teamleiter Key Account Management, des Teamleiters Fachberatung sowie des Teamleiters Kundenservice
- Übergeordnete Betreuung des Außendienstes, der Fachberatung und des Kundenservice
- Erstellung des Verkaufsbudgets inkl. Durchsetzung der Unternehmensziele in Bezug auf den Umsatz
- Akquise und Betreuung von Groß- und Schlüsselkunden
- Erstellen von Gebiets- und Marktanalysen sowie Überwachung der Kosten- und Rabattentwicklung
- Planung und Umstrukturierung der Verkaufsgebiete, angepasst an die Marktgegebenheiten
- Regelmäßige Durchführung von Regionaltagungen bzw. Außendienstschulungen
- Eigenständige Durchführung von diversen Vertriebsprojekten, sowie Mitarbeit an internationalen Vertriebsprojekten (Auswahl eines CRM-System, etc.)
- Unterstützung bei Marketingaktivitäten (Prospekte, Messen, etc.)

### Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium der Lebensmitteltechnologie, abgeschlossene Ausbildung zum Fleischer/Metzger mit Weiterbildung zum Meister und/oder Lebensmitteltechnologe oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, Key Account Management und der Führung eines Sales Team
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken sowie Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Durchsetzungsvermögen
- Sehr gute analytische Fähigkeiten und eine lösungsorientierte Denkweise
- Hohe Belastbarkeit, Entscheidungsfreude und eine proaktive Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft: Mind. 2-3 Tage pro Woche innerhalb Deutschlands sowie ca. 10% R ins europ. Ausland

### Ihre Vorteile:

- Großer Verantwortungsbereich mit abwechslungsreichen und herausfordernden Tätigkeiten
- Viel Freiraum für eigene Ideen und Konzepte
- Moderner Arbeitsplatz mit höhenverstellbarem Schreibtisch, Firmen-PKW, Laptop und Geschäftshandy
- 30 Tage Urlaub zzgl. Betrieblicher Feiertage an Weihnachten (0,5 Tage) und Silvester (1 Tag)
- Leistungsgerechte Vergütung, Kostenlose Parkplätze, Obstkorb
- Job-Rad, Corporate Benefits, BenefitsMe, bezuschusste Kantine und Preisnachlässe auf unsere Produkte
- Mitarbeitererevents (z.B. Neujahresfeier, Sommerfest etc.)

### Klingt gut?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an [bewerbung@hagesued.de](mailto:bewerbung@hagesued.de) unter Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins. Für Fragen zur Bewerbung steht Ihnen unsere Personalabteilung gerne zur Verfügung ([bewerbung@hagesued.de](mailto:bewerbung@hagesued.de)).

*Alle personenbezogenen Formulierungen in dieser Stellenanzeige sind geschlechtsneutral zu betrachten. Informationen zum Datenschutz finden Sie auf unserer Homepage [www.hagesued.eu](http://www.hagesued.eu) unter der Rubrik „Unternehmen“.*



Sales Manager Butcher (m/w/x)  
in Hemmingen (BW)