

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 Key Account Manager (m/w/x) in Norddeutschland in Vollzeit.

Die Stelle ist unbefristet.

Ihre Aufgaben:

- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen im Bereich der Lebensmittelindustrie (u. a. Fleischereien, Wurst- und Fleischfabriken und alle Betriebe, die selbst Fleisch- und Wurstwaren herstellen)
- Analyse der Kundenbedürfnisse sowie Erarbeitung maßgeschneiderter Lösungen in enger Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen
- Sicherstellung der termingerechten Lieferung unserer Produkte und Dienstleistungen
- Aktive Mitgestaltung und Verhandlung von Verträgen mit bestehenden und potenziellen Kunden
- Eigenverantwortliche Umsatz- und Ergebnisverantwortung für Ihren Kundenkreis
- Erstellung regelmäßiger Reportings und Forecasts für interne und externe Stakeholder
- Enge Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen (Qualität, Innendienst, etc.) zur Optimierung unserer Servicequalität
- Identifikation von Marktpotenzialen sowie proaktive Neukundengewinnung
- Unterstützung bei Vertriebsprojekten (bspw. Messen, Seminare, 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
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken sowie Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten und Durchsetzungsvermögen
- Sehr gute analytische Fähigkeiten und eine lösungsorientierte Denkweise
- Hohe Belastbarkeit, Entscheidungsfreude und eine proaktive Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse (Muttersprache) sowie sehr gute Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

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 [Where People Matter.](#)

Für Fragen zur Bewerbung steht Ihnen unsere Personalabteilung gerne zur Verfügung (personal@hagesued.de).

Alle personenbezogenen Formulierungen in dieser Stellenanzeige sind geschlechtsneutral zu betrachten.
Informationen zum Datenschutz finden Sie auf unserer Homepage www.hagesued.eu unter der Rubrik "Unternehmen".

