

Guter Geschmack ist Ihre Leidenschaft und Sie lieben Lebensmittel? Dann passen Sie perfekt zu uns! SOLINA ist ein führender europäischer Hersteller von herzhaften Trocken- und Nasslösungen (funktionelle Lösungen, Coatings und Gewürzmischungen, Saucen und Marinaden, Aromen, kulinarische Hilfsmittel) für die Lebensmittelindustrie, den Food Service und den Metzgerbereich.

OSCAR ist bekannt für die Herstellung von Qualitätsprodukten wie Fonds, Brühen, Soßen und Suppen für die professionelle Küche und seit Sommer 2024 Teil der international operierenden Solina-Gruppe. Unser Schwerpunkt liegt auf Geschmack, Funktionalität, Rohstoffqualität und Lebensmittelsicherheit. Als Zulieferer für die Lebensmittelindustrie beliefern wir Catering-Unternehmen, Großküchen, Restaurants, Hotels und Cafés. Unser Werk befindet sich in Rønnede, 60 Kilometer südlich von Kopenhagen. Wir beschäftigen ungefähr 75 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ab sofort suchen wir einen

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

Die Stelle ist unbefristet.

Die Stelle betreut Oscars Kunden deutschlandweit.

Ihre Aufgaben:

- Betreuung und Beratung von Kunden im Lebensmittelgroßhandel, Restaurants und Kantinen
- Eigenverantwortliche Planung, Vorbereitung und Durchführung von Monats-, Quartals- und Jahresgesprächen sowie kontinuierliches Monitoring aller relevanten KPIs
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen sowie Neukundenakquise
- Sicherstellung einer umfassenden Kundenbetreuung zur Gewährleistung und Steigerung einer hohen Kundenzufriedenheit
- Erstellung von Vertriebsberichten, Präsentationen und Analysen zur Ableitung von Handlungsempfehlungen und Maßnahmen
- Internationale Zusammenarbeit durch Koordination und Abstimmung der Vertriebsaktivitäten mit Kolleginnen und Kollegen, insbesondere in Deutschland und Dänemark
- Mitarbeit an vertriebsrelevanten Projekten wie bspw. Messeauftritten
- Vertretung der Vertriebsleitung intern und extern

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (m/w/d) und/oder ein Studium im Bereich Betriebswirtschaft/Vertrieb oder eine vergleichbare Qualifikation
- 6–8 Jahre Erfahrung im Key Account Management in der Foodservice-Branche
- Vertriebsstärke und unternehmerisches Denken
- Freundliches, sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Reisebereitschaft für Geschäftsreisen innerhalb Deutschlands (25–40 % der Arbeitszeit)
- Sicherer Umgang mit gängigen betriebswirtschaftlichen Begriffen und MS Office-Programmen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Ihre Vorteile:

- Flache Hierarchien und ein großer Verantwortungsbereich mit abwechslungsreichen Tätigkeiten
- Viel Freiraum für eigene Ideen und Konzepte
- Festanstellung mit leistungsgerechter Vergütung, einem Dienstwagen (auch zur privaten Nutzung) und Firmenhandy
- 30 Tage Urlaub zzgl. Betrieblicher Feiertage an Weihnachten (0,5 Tage) und Silvester (1 Tag)

Klingt gut?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter [Where People Matter](#).

Für Fragen zur Bewerbung steht Ihnen unsere Personalabteilung gerne zur Verfügung (bewerbung@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“.

Senior Key Account Manager (m/w/x)