

Sie haben eine Leidenschaft für Essen, Lebensmittel und Nachhaltigkeit? Dann passen Sie perfekt zu uns! Die Solina Germany GmbH ist Teil der Solina-Gruppe, einem führenden Anbieter von Lebensmittellösungen. Mit hochwertigen Produkten und innovativen Food-Konzepten gestalten wir die Zukunft der Lebensmittelindustrie – werden Sie Teil unseres Teams!

## **Ab sofort suchen wir einen (Junior) Key Account Manager (m/w/x) deutschlandweit.**

Die Stelle ist unbefristet.

### **Ihre Aufgaben:**

- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung langfristiger Kundenbeziehungen im Bereich der Lebensmittelindustrie (u. a. Geflügel, Snackgeschäft, Fleisch – /Wurstwaren)
- 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 oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb in der „savoury“ Lebensmittelindustrie
- Ausgezeichnete Kenntnisse der Strukturen der deutschen Lebensmittelbranche und Netzwerke zu relevanten Entscheidern
- Eigenverantwortliche, strukturierte Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung, lösungsorientiertem Handeln und Flexibilität
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick auf allen Unternehmensebenen
- Versierter Umgang mit CRM-Systemen, ERP-Grundkenntnisse sowie MS Office
- 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
- Mobiles Arbeiten und flexible Arbeitszeiten
- 30 Tage Urlaub zzgl. Betrieblicher Feiertage an Weihnachten (0,5 Tage) und Silvester (1 Tag)
- Leistungsgerechte Vergütung, Firmen-PKW, Mitarbeiterevents (z.B. Neujahrsfeier, Sommerfest etc.)

### **Klingt gut?**

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter [Where People Matter](#). Für Fragen zur Bewerbung steht Ihnen unsere Personalabteilung gerne zur Verfügung ([personal@hagesued.de](mailto:personal@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“.

(Junior) Key Account Manager (m/w/x)