



Sie suchen einen Arbeitgeber, der Appetit auf neue Herausforderungen macht? Sie lieben, was Sie tun, kochen leidenschaftlich gern und geben Ihre Begeisterung gern weiter? Dann kommen Sie ins Team der Teigwarenfabrik Jeremias GmbH. Lernen Sie das sympathische Pforzheimer Familientraditionsunternehmen kennen! Wir machen faire Geschäftsbeziehungen und Herzlichkeit im Umgang erlebbar. Unsere Kunden aus der Gemeinschaftsverpflegung (Business, Care & Education), aus Gastronomie und Hotellerie sowie Caterer und Menühersteller schätzen unseren Service und den qualitativen Unterschied, den Jeremias-Produkte beim Kochen und im Geschmack machen. Als nationales Mittelstands-Unternehmen mit einer Premium-Marke sind wir beliebter und zuverlässiger Partner mit nationalen Listungen bei den führenden Handelsunternehmen im GV-Bereich. Im Einzelhandel sind wir regional vertreten.

Vielleicht sind Sie unser/e neue/r

Nationale/r Verkaufsleiter/in Food-Service / Außer-Haus-Gastronomie

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten

- Betreuung der wichtigsten nationalen und regionalen GV-Handelspartner
 - Führen der Listungs- und Jahresgespräche, z.T. gemeinsam mit der Geschäftsführung
 - Kontaktpflege zu den Entscheidungsträgern im Ein- und Verkauf, in wichtigen Niederlassungen halten Sie Kontakt zu den jeweiligen Vertriebsleitern, dem Außendienst, Telefonverkauf, Dispo, etc.
 - Durchführen von Produktschulungen
 - Entwicklung und Umsetzung kundenindividueller Sortiments- und Marketingaktivitäten
 - Erschließung neuer Potentialkunden und neuer Vertriebskanäle
- Betreuung der wichtigsten Verwender aus der Gemeinschaftsverpflegung (Menühersteller, Großküchen, Caterer, Systemgastronomie)
 - Entwicklung und Umsetzung eines Kundenbindungssystems
 - Erschließung neuer Potentialkunden, d. h. Analyse relevanter Zielkunden und Umsetzung geeigneter Akquiseaktivitäten
 - Anwendungsberatung in ernährungs- und verarbeitungstechnischer Hinsicht
- Vertretung des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen
- Koordinierung des Außendienstes
- Beobachtung der Kunden-, Markt- und Wettbewerbsentwicklung

Diese Qualifikationen sollten Sie mitbringen

- Mit gutem Erfolg abgeschlossene kaufmännische, betriebswirtschaftliche oder ernährungswissenschaftliche Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in leitender Funktion im Vertrieb von Lebensmitteln
- Hervorragende Kontakte zu Entscheidungsträgern sowohl im Handel als auch bei den Verwendern
- Freude und Leidenschaft am Produkt und der vertrieblichen Arbeit
- Bereitschaft zu hoher Reisetätigkeit
- Kundenorientiertes Denken und Verhalten
- Unternehmerisches Denken, eigenverantwortliches und eigeninitiatives Handeln
- Strukturierte, sorgfältige und zielorientierte Arbeitsweise, analytisches Denkvermögen, ausgeprägtes Zahlenverständnis
- Sehr gute Kenntnisse in MS-Office
- Gute Englischkenntnisse, Französischkenntnisse von Vorteil

Wenn Sie die Aufgaben des/der Verkaufsleiters/-leiterin bei uns ansprechen und Ihr Wohnsitz möglichst zentral in Deutschland liegt, dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung!