

11er Nahrungsmittel GmbH

Als dynamisches Familienunternehmen in der dritten Generation gehört 11er zu den innovativsten Akteuren der TK Lebensmittelindustrie.

Mit unserem hochwertigen Produktportfolio gehören wir zu den Marktführern für TK Kartoffelspezialitäten in Europa.



Wir suchen Verstärkung im 11er Team:

Account Manager Süd/Ost (m/w)

Als wichtiges Mitglied in unserem nationalen Verkaufsteam haben Sie eine verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Rolle bei der Entwicklung von 11er am **deutschen Markt**. Dabei werden Sie vom Verkaufsleiter und Innendienstteam voll unterstützt.

Sie kennen die Abläufe und Ziele der Vertriebspartner und setzen Ihre Vorgaben mit Verhandlungsgeschick um? Zudem haben Sie Verkaufserfahrung im Lebensmittelbereich und ursprünglich idealerweise den Beruf Koch erlernt? Dann sind Sie die richtige Persönlichkeit! Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Gehaltsvorstellungen (ohne diese ist die Bewerbung nicht vollständig)!

Ihre Aufgaben:

- Betreuung der Outlets unserer Großkunden in **Deutschland**
- Gezielte Neukundenakquise
- Sie arbeiten Vertriebskonzepte mit dem Verkaufsleiter aus
- Aktive Umsetzung von Marketingmaßnahmen bei und mit den Kunden
- Mit dem gesamten Vertriebsteam verfolgen Sie die Erreichung der vereinbarten Vertriebsziele
- Eigenständiges Führen von Gesprächen mit den Verhandlungspartnern vor Ort (Listungen, Aktivitätenplanung, Abwicklung aller verkaufsrelevanten Prozesse)
- Aktive Teilnahme an Messen
- Sie sind gerne unterwegs und erledigen rund 80 % Ihrer Aufgaben im Außendienst
- Administrative Arbeiten werden im Home Office erledigt
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung

Unser Angebot:

- Eine vielseitige, langfristige und sichere Anstellung
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Laufend fachspezifische Weiterbildungen
- Neutraler Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

Ihr Profil:

- Fundierte kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Verkauf und Außendienst (vorzugsweise im Lebensmittelbereich, idealerweise zuvor Koch erlernt)
- Freude am Verkauf und im Umgang mit Menschen
- Erfahrungen im direkten oder indirekten Vertrieb in die Gastronomie
- Sie sind gerne auf Messen und vertreten das Unternehmen bei branchenspezifischen Events
- Zuverlässigkeit, Handschlagqualität, Durchsetzungsvermögen und Verantwortungsbewusstsein sind für Sie Standard
- Freundliches und sicheres Auftreten; auch in schwierigen Situationen bleiben Sie fokussiert und verlieren das Ziel nicht aus den Augen
- Versiert im Umgang mit PC und sehr gute MS-Office Kenntnisse
- Wohnort im Raum Südost-Deutschland

