



Bewirb Dich jetzt!



Vertragsart:

unbefristet



Startdatum:

sofort



Abteilung:

Key Account Management



Arbeitsort:

Burchardstraße 8, 20095
Hamburg

Was Dich erwarten wird

Zur weiteren Expansion unseres Industriegeschäfts suchen wir einen erfahrenen Vertriebsprofi, der über ein etabliertes Netzwerk in der Lebensmittelindustrie verfügt und neue Wachstumspotenziale für unser Unternehmen erschließt.
Du entwickelst bestehende Geschäftsbeziehungen weiter, gewinnst neue Industriekunden und positionieren nutwork als

Was wir Dir bieten



Historisch und modernes Büro



Erstklassiges Onboarding



Motivierte Mitarbeitende

strategischen Partner für hochwertige Nüsse, Trockenfrüchte, Saaten und Backzutaten.

Das Besondere - Du bist kein klassischer Bestandskundenbetreuer, sondern ein Vertriebsprofi der neue Kunden und Marktsegmente erschließt. Dabei hast Du folgende Verantwortlichkeiten:

Business Development & Neukundenakquise

- Identifikation und Gewinnung neuer Industriekunden
- Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen auf Entscheider-Ebene
- Entwicklung neuer Absatzpotenziale und Geschäftsfelder
- Aktive Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Teilnahme an Messen, Kundenveranstaltungen und Branchenevents

Key Account Management

- Eigenverantwortliche Betreuung strategisch wichtiger Industriekunden
- Führung von Preis-, Jahres- und Vertragsverhandlungen
- Entwicklung individueller Kundenstrategien
- Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Verantwortung für Umsatz-, Margen- und Ergebnisziele

Projekt- und Produktmanagement

- Entwicklung kundenspezifischer Rohwaren- und Zutatenlösungen
- Steuerung komplexer Kundenprojekte



Gestaltungsspielraum



Weiterentwicklungen



Tischkicker und Tischtennis



Nüsse, Obst und Getränke



Attraktive Altersvorsorge



Attraktive Vergütung



100% finanziertes Jobticket, Fahrtkostenzuschlag, Jobrad, Firmenfitness

Wir bieten Dir eine verantwortungsvolle Position in einem engagierten KAM-Team mit einem direkten Einfluss auf die strategische Weiterentwicklung des Industriegeschäfts. Zudem kurze Entscheidungswege und eine mittelständische Unternehmenskultur mit einem modernen Arbeitsumfeld.

- Enge Zusammenarbeit mit Einkauf, Produktmanagement und

Qualitätsmanagement

- Begleitung von Produktentwicklungen bis zur erfolgreichen Markteinführung

Zielkunden und Zielbranchen

- Du verfügst idealerweise über Vertriebserfahrung und bestehende Kontakte in einer oder mehreren der folgenden Branchen:
Süßwaren-, Cerealien-, Frühstücks-, Backwaren-, Snack-, Eiscreme-, Molkerei- und Dessertindustrie, Nahrungsergänzungsmittelindustrie, Sports Nutrition, Plant-Based Food und deren gängigen Kundenstrukturen.

Was Du mitbringen solltest

Fachliche Voraussetzungen

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder lebensmittelwirtschaftliches Studium oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management oder Business Development der Lebensmittelindustrie
- Nachweisbare Vertriebserfolge im B2B-Geschäft
- Erfahrung im Verkauf von Rohstoffen, Zutaten, Halbfabrikaten oder Lebensmittelkomponenten
- Sehr gute Kenntnisse der Einkaufs- und Entscheidungsprozesse in

Über uns

nutwork: Wir sind einer der führenden Lieferanten von Nüssen und Trockenfrüchten für die Top-Lebensmitteleinzelhändler sowie Discounter in Deutschland und Europa. Wir betreiben unseren eigenen Produktions- und Logistikstandort auf einer Fläche von 30.000 Quadratmetern und haben unsere Firmenzentrale im Herzen Hamburgs.

Ansprechperson

Nutwork Handelsgesellschaft mbH
Lena Hackhe
Burchardstraße 8, im Sprinkenhof,
20095 Hamburg

Mehr erfahren?

- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Persönliche Stärken

- Ausgeprägte Hunter-Mentalität
- Hohe Eigenmotivation und Abschlussstärke
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Souveränes Auftreten auf Management-Ebene
- Strukturierte und analytische Arbeitsweise



**Konnten wir Dein
Interesse wecken?**

Hier bewerben

