

SALES MANAGER SÜDWEST (m/w/d)

Standort: Südwestdeutschland/HO

Referenz: SAM-SW

INNOVATIVER LÖSUNGSANBIETER FÜR DAS O&G SEGMENT

- Unser Mandant ist ein internationaler Anbieter für POS-Technologie, der eine innovative Trockennebel-Befeuchtungslösung zur Reduktion von Abschriften bei frischen Lebensmitteln anbietet, die in Frische-Sortimenten in Obst & Gemüse einzigartig ist und zu signifikanten Resultaten führt
- Das Unternehmen fertigt seine Systeme an mehreren Standorten in Europa und arbeitet international mit vielen Vertriebspartnern zusammen
- Beraten werden dabei Einzelhändler in allen Phasen, von der optimalen Umsetzung im Lager und am POS bis zur Installation und Wartung vor Ort
- Unser Mandant ist bereits internationaler Marktführer und will nun seine Präsenz auch im deutschen Markt signifikant weiter ausbauen
- Nach der Besetzung einer ersten KAM Position in Dtl. suchen wir nun einen weiteren Sales Manager, der idealerw. über Erfahrung aus Frische-/O&G-Segmenten verfügt und einen guten Zugang zum selbständigen Einzelhandel in Süd- und Südwestdeutschland hat

IHRE HAUPTAUFGABEN

- Analyse des Marktes und Identifikation von SEH/EH Potenzialkunden, die O&G als Profilierungsortiment herausstellen
- Systematische Akquise und Betreuung von selbständigen Einzelhändlern und regionalen Zentralen und Filialisten, ggf. auch Initiierung von Piloten und Tests
- Verkauf von innovativen und erklärungsbedürftigen, technologischen Produkten mit individuell auf den Kunden abgestimmten Services und Beratungsdienstleistungen im Bereich Frische, insbes. O&G
- Pflege bestehender Kundenbeziehungen und Aufbau weiterer Vertriebsstrukturen im LEH mit dem Fokus Süddeutschland, Ausdehnung des Geschäftes in weitere Regionen
- Enge Zusammenarbeit mit Partnerfirmen, die den lokalen technischen Support sicherstellen, und mit Abteilungen im internationalen Headquarter in den Niederlanden (z.B. Marketing, Customer Service)

IHRE CHANCEN

- Einstieg in ein innovatives, schnell wachsendes und relevantes Unternehmen, das die nachhaltige Warenwirtschaft des Handels unterstützt
- Übernahme einer verantwortungsvollen Sales-Rolle zur Entwicklung des Unternehmens im deutschen LEH
- Großer Raum für Eigeninitiative und Verbesserungsvorschläge
- Wertschätzende Unternehmenskultur mit hoher Mitarbeiterorientierung
- Entwicklungsperspektive, um die eigene Rolle und Verantwortung in der Zukunft zu erweitern
- Flexible Home Office-Arbeit mit intensivem Kundenkontakt in der Fläche
- Regelmäßiger Austausch mit den Kollegen in der Firmenzentrale in den NL



Internationaler Marktführer



Innovatives Unternehmen




Wachsendes Unternehmen



Nachhaltigkeit

IHR PROFIL

- Umfangreiche Kenntnisse der deutschen Handelslandschaft, inkl. SEH
- Mehrjährige Erfahrung in der POS-Arbeit in Frische Segmenten (ideal O&G)
- Expertise als Reg. KAM oder KAM mit Vita „in der Fläche“
- Leidenschaftlicher Verkäufer mit Affinität zu selbständiger Arbeitsweise (Organisation aus dem Home-Office)
- Bereitschaft und Fähigkeit im Umgang mit verschiedenen Kunden-Levels
- Echter Netzwerker im Markt, insbes. gute Entscheider-Kontakte zu Edeka nat./reg.
- Gleichzeitig Teamplayer im Kontakt und motivierenden Umgang mit internen Schnittstellen und Partnerfirmen
- Idealerweise BA Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Hohe Reisebereitschaft, sehr gute Englischkenntnisse

Let's get connected:   

 **INCHARGE**
connecting the best heads in consumer goods

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen

Sollten Sie sich mit Ihren Kompetenzen und Erfahrungen von dieser Stelle angesprochen fühlen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen. Uwe Conradi berät Sie gern telefonisch unter + 49 421 22 33 93 0.

InCharge Management GmbH Nord
Konsul-Smidt-Str. 8e - 28217 Bremen

InCharge Management GmbH Süd
Maximilianstraße 2 - 80539 München

www.incharge-management.com

Bitte senden Sie Ihre Unterlagen an bewerbung@incharge-management.com unter:

Angabe der Referenz: SAM-SW
Angaben zu frühestem Startdatum/Gehaltserwartung

Selbstverständlich behandeln wir Ihre Unterlagen und Daten streng vertraulich. Erst nach Ihrer expliziten Freigabe leiten wir diese an unseren Mandanten weiter.