Sales Manager (w/m/d) Bereich Lebensmittel

(326)

Standort: Salzburg Umgebung | Anstellungsart(en): Vollzeit | Arbeitszeit: 38,5 Stunden pro Woche | Gehaltsspektrum: 75000 Euro pro Jahr

Ihr Aufgabenbereich

- Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Key Accounts sowie Gewinnung neuer Geschäftspartner
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie Repräsentation des Unternehmens nach außen
- Analyse von Kundenanforderungen und Entwicklung wirtschaftlicher, kundenorientierter Lösungen
- Mitarbeit an der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs-, Markt- und Wachstumsstrategien
- Erarbeitung von Business Cases sowie Identifikation neuer Markt- und Vertriebspotenziale
- Analyse von Verkaufszahlen und relevanten Kennzahlen sowie Ableitung geeigneter Maßnahmen
- Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Konsumententrends
- Mitwirkung bei Produktentwicklungen sowie der Weiterentwicklung des Produktportfolios
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Produktion, Qualitätsmanagement, Produktmanagement, Forschung & Entwicklung sowie Supply Chain
- Perspektivische Übernahme von Führungsverantwortung bis hin zur Leitung des Vertriebsteams

Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb und/oder Key Account Management
- Idealerweise Erfahrung in der Lebensmittelindustrie oder einem produzierenden Unternehmen
- Ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Verständnis sowie unternehmerisches Denken
- Analytische und strategische Denkweise mit hoher Lösungsorientierung
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und souveränes Auftreten
- Eigenverantwortliche und strukturierte Arbeitsweise
- Hohe Einsatzbereitschaft sowie Freude daran, Veränderungen aktiv mitzugestalten
- Teamfähigkeit und bereichsübergreifendes Denken
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen

- Verantwortungsvolle Schlüsselposition mit direkter Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Klare Entwicklungsperspektive zur Vertriebsleitung
- Hoher Gestaltungsspielraum und eigenverantwortliches Arbeiten
- Spannende strategische Projekte und abwechslungsreiche Aufgaben
- Strukturierte Einschulung und intensive Zusammenarbeit mit sämtlichen Unternehmensbereichen
- Individuelle Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Wertschätzende Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Langfristige Perspektive in einem erfolgreichen österreichischen Familienunternehmen

- Attraktive Mitarbeiter-Benefits sowie umfangreiche Sozialleistungen
- Leistungsgerechte Entlohnung mit Bereitschaft zur Überzahlung – abhängig von Qualifikation und Berufserfahrung ab € 75.000,00 brutto/ Jahr

Kontaktdaten für Stellenanzeige

ergatis Personalmanagement

Strubergasse 28 / 3. OG · 5020 Salzburg · Österreich

Impressum