

Wir sind ein erfolgreiches Unternehmen der Food-Industrie mit hohem Auslandsanteil. Als führender Anbieter innovativer Spezialprodukte sind wir als bevorzugter Partner namhafter Markenartikelhersteller weltweit im Industriegeschäft tätig. Wir expandieren und investieren regelmäßig in die Modernisierung und Erweiterung unserer Produktionsanlagen.



Sales Manager B2B (m/w/d) „Coffee Ingredients weltweit“ für den Bereich COFFEE

Wir suchen einen engagierten Mitarbeiter für die globale Betreuung und Entwicklung des B2B-Vertriebs von Kaffee als Zutat in den Bereichen Food und ggf. auch NonFood.

DAS SIND SIE

- + Sie haben ein abgeschlossenes Studium der Lebensmitteltechnologie oder der Betriebswirtschaftslehre oder eine vergleichbare Ausbildung mit mehrjähriger Erfahrung.
- + Sie kombinieren ein ausgeprägtes technologisches Verständnis mit der Leidenschaft für erfolgreiches Verkaufen.
- + Sie verfügen über langjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb in der Lebensmittelbranche.
- + Sie arbeiten strukturiert und analytisch.
- + Sie sind bereit, viel zu reisen.
- + Sie haben ein sehr gutes Netzwerk innerhalb der Lebensmittel- und/oder Getränkeindustrie.
- + Sie haben Freude an guten Lebensmitteln und Zutaten.
- + Sie glauben daran, dass gute Produkte nur aus guten und ehrlichen Rohstoffen hergestellt sein sollten.
- + Sie haben Spaß daran mit Menschen zu arbeiten, neue Menschen und Kulturen kennen zu lernen.
- + Sie haben keine Probleme auf Menschen zuzugehen, sind ausgesprochen kommunikativ.
- + Sie gehen kreativ und ergebnisoffen neue Aufgaben an.
- + Sie können Prioritäten setzen.
- + Sie sind sowohl ein Teamplayer, kommen aber auch auf sich allein gestellt in der Welt gut zurecht.

Passt? Dann sind Sie genau der Mensch, den wir für unser tolles Team suchen!

SO SIEHT IHR NEUER JOB AUS

Sie erschließen mit uns die vielfältigen Marktpotenziale, die Kaffee als Zutat bietet. Neben der Betreuung unseres bestehenden Kundenstammes im Exportbereich (Skandinavien, USA, Teile Osteuropas, Südafrika) besteht Ihre Hauptaufgabe in der Neukunden-Akquise und im Aufbau des globalen Ingredients-Geschäftes.

WIR BIETEN eine abwechslungsreiche Aufgabe, die Initiative und Kreativität erfordert. Sie verfolgen in einem kompetenten, hochmotivierten Team klare Ziele für ein erfolgreiches Unternehmen.

Unser Standort Billerbeck liegt in reizvoller Landschaft vor den Toren der Universitätsstadt Münster.

FREUEN SIE SICH AUF

- + Einen modernen Arbeitgeber
- + Optimale Work-Life-Balance dank flexibler Arbeitszeitmodelle und Arbeitszeiten
- + Betriebsärztliche Betreuung und Betriebliches Gesundheitsmanagement
- + Betriebliche Altersvorsorge
- + Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- + Gute Chancen zur beruflichen Weiterentwicklung
- + Ein wertschätzendes Miteinander in einem tollen Team
- + Individuelle Feedbackgespräche zur persönlichen Förderung

Bitte richten Sie Ihre vollständige Bewerbung per E-Mail an die Personalabteilung. Bitte teilen Sie uns auch Ihre Gehaltsvorstellungen und Ihr frühestes Eintrittsdatum mit.

Dr. Otto Suwelack

Nachf. GmbH & Co. KG
Josef-Suwelack-Straße 1
48727 Billerbeck

T +49 2543 720
personal@suwelack.de
www.suwelack.de

