



Sales Manager (m/w/d) International Business Development

Ihre Herausforderung:

- ✓ Sie arbeiten im Team am Auf- und Ausbau internationaler Private Label Kunden im Lebensmitteleinzelhandel.
- ✓ Sie erschließen neue Märkte und agieren als zentrale Schnittstelle zwischen Kunden, Produktmanagement, Entwicklung und Produktion.
- ✓ Dabei analysieren Sie Markttrends und das Wettbewerbsumfeld, leiten daraus Sortimentsstrategien ab und gestalten aktiv unser Angebot mit.
- ✓ Internationale Kundentermine gehören ebenso dazu wie die Betreuung bestehender Geschäftsbeziehungen – alles in einem kleinen, agilen Team mit kurzen Entscheidungswegen.

Ihr Erfolgsrezept:

- ✓ Sie haben ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaft oder eine vergleichbare Qualifikation und bereits erste Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im FMCG- oder Lebensmittelbereich.
- ✓ Mit analytischem Denkvermögen, einem Gespür für Kundenbedürfnisse und einer strukturierten Arbeitsweise machen sie Ihre Kunden glücklich.
- ✓ Ihre Kommunikation ist klar, professionell und verbindlich – auch auf Englisch.
- ✓ Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil. Reisebereitschaft und Freude am internationalen Austausch runden Ihr Profil ab.

Mehr auf unserer Online-Stellenanzeige erfahren:
<https://www.hochland-group.com/de/karriere/job/10060>



www.hochland-group.com/karriere

