

Jobtitel:

Junior Sales Manager „Food & Beverage“ (M/W/D)

Wohnort:

Deutschland

Vertriebsregion:

Zentral Europa

Berichtet an:

Vice President Global Sales

Mandant:

Unser Mandant ist einer der weltweit führenden Etikettenhersteller mit einem Jahresumsatz von über 500 Mio. EUR.

Aufgaben:

- Europaweite Betreuung, Akquisition und Weiterentwicklung von Bestands- und Neukunden
- Erarbeitung von Angeboten
- Durchführung von Recherchen über Marktentwicklungen und Tendenzen
- Unterstützung von Verkaufsförderungsmaßnahmen, Marketingmaßnahmen, Messepräsenz
- Organisation und Vorbereitung von Kundenbesuchen sowie kompetente weltweite Beratung der Kunden und Interessenten
- Ausarbeitung und Weitergabe von Informationsunterlagen für das Auftragszentrum sowie Unterstützung bei deren Termin- und Produktionsplanung
- Erarbeitung von Lieferverträgen in Zusammenarbeit mit der Fachbereichsleitung
- Mitarbeit bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Mitglied in verschiedenen Arbeitsgruppen sowie fachbezogenen Projekten
- Enge Zusammenarbeit bzw. Schnittstelle zwischen Vertriebsbereichen und Produktion / Technik
- Ihre Reisetätigkeit beträgt ca. 50%.

Fachkompetenzen:

- Wenn möglich abgeschlossenes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Erste Berufserfahrung im beratungsintensiven Vertrieb
- Gute Englisch- und Deutschkenntnisse
- Intensive Reisebereitschaft
- Einen sicheren Umgang mit MS Office

Sozialkompetenzen:

- Ergebnis- und Kundenorientierung
- Selbstständigkeit
- Selbstdisziplin und Eigenorganisation
- Setzen von Prioritäten

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com