

Du willst Trendsetter bei einem Bio-Unternehmen sein? Dann setze mit uns ein Nachhaltigkeits-Zeichen. Gemeinsam machen wir die Welt ein Stück besser und starten zusammen durch. Denn...

...WIR DENKEN BIO WEITER

In Sachen Bio haben wir die Nase ganz weit vorne – und das schon seit 1974! Mit unseren Top-Marken wie Allos, Tartex, Copper und De Rit sind wir ein modernes Bio-Unternehmen für gesunde und nachhaltige Lebensmittel in Deutschland. Unsere Mission: **Healthier food, healthier people, healthier planet.** Dafür setzen sich ca. 200 Mitarbeiter täglich ein. Gemeinsam treiben wir die „Bio-Revolution“ erfolgreich voran. Und dazu brauchen wir dich!

REGIONALER ACCOUNT MANAGER SÜDDEUTSCHLAND M/W/D

DEINE AUFGABEN

- ♥ Ganzheitliche Verantwortung für das operative Geschäft der zugeordneten Kunden
- ♥ Interne Zusammenarbeit mit dem National Account Management für den Lebensmitteleinzelhandel
- ♥ Selbständige Vorbereitung und Umsetzung von Jahresplänen für regionale Kundenzentralen
- ♥ Steuerung und Umsetzung von verkaufsfördernden Maßnahmen in Abstimmung mit National Account Management/Trade Marketing und Marketing
- ♥ Beratung der Kunden hinsichtlich Sortimentsgestaltung unter Berücksichtigung aktueller Markttrends
- ♥ Messeteilnahmen sowie Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- ♥ Identifikation von Umsatzpotentialen auf Basis bestehender Produkte und Produktionsmöglichkeiten
- ♥ Unterstützung / Sicherstellung eines reibungslosen S&OP Prozesses
- ♥ Marktüberwachung zwecks Sicherstellung, Erhaltung und Ausbau von möglichen LEH Geschäften
- ♥ Abstimmung mit dem AD Leiter und Unterstützung seines Teams bei der Umsetzung der Vereinbarung der National Account Manager

DEIN PROFIL

- ♥ Akademischer Abschluss mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen oder vergleichbare Ausbildung
- ♥ Mindestens 2-3 Jahre Erfahrung im Vertrieb eines FMCG Unternehmens
- ♥ Erfahrung in der Betreuung von Kunden mit regionaler Struktur, insbesondere Rewe und Edeka
- ♥ Sehr gute Kenntnisse des deutschen Einzelhandels
- ♥ Geschick und Durchsetzungsfähigkeit bei Kundenverhandlungen
- ♥ Teamfähigkeit, Serviceorientierung, Flexibilität
- ♥ Reise- und Übernachtungsbereitschaft

DAS BIETEN WIR



BETRIEBLICHE
ALTERSVORSORGE



BIO-OBST
UND GETRÄNKE



FIRMENFITNESS



FLEXIBLE
ARBEITSZEITEN



GESUNDHEIT



INTERNATIONALES
ARBEITEN



JOBRAD



LEISTUNGSGERECHTE
VERGÜTUNG



WORK
LIFEBALANCE



HEALTHIER FOOD, HEALTHIER PEOPLE, HEALTHIER PLANET



BIST DU AUF DEN GESCHMACK GEKOMMEN?

Dann schicke uns deine Bewerbung unter Angabe deiner Gehaltsvorstellung und deines frühestmöglichen Eintrittstermins an jobs@allos.de



HEALTHIER FOOD, HEALTHIER PEOPLE, HEALTHIER PLANET

