



Das Unternehmen, mit Hauptsitz im Süden der Niederlande, hat sich im Bereich des Lebensmittelhandels mit Food Produkten international einen Namen geschaffen. Aufgrund des anhaltend starken Wachstums sind wir auf der Suche nach einem

Fieldmanager Retail Deutschland (m/w)

- mit kaufmännischem Gespür und Netzwerkfähigkeiten -

Das Unternehmen

Der Betrieb zählt in seinem Bereich zu den Marktführern. Zu den Absatzgebieten der Food- und Nonfood-Produkte gehören neben Deutschland und Österreich auch alle anderen europäischen Länder. Rund 250 Mitarbeiter sind täglich damit beschäftigt, den Groß- und Einzelhandel mit hochwertigen Produkten zu versorgen.

Die Funktion

Als Fieldmanager/in Retail sind Sie für die Akquise neuer Kunden sowie für die Pflege der Kundenbeziehung mit bestehenden Geschäftspartnern zuständig. Der Fokus liegt dabei auf dem Neugeschäft. Erwartet wird eine gute Zusammenarbeit mit dem Verkaufsdienst und den internen Abteilungen, sodass zugewiesene Accounts, Verträge und Ziele (Zielrealisierung und Kundenzufriedenheit) bestmöglich adressiert werden. Sie berichten an den Business Unit Manager Retail in den Niederlanden.

In der neuen Funktion sind Sie u.a. für Folgendes zuständig:

- Betreuung Ihrer Kunden im LEH
- Konsequente Umsetzung der Sortimentspolitik und Ausbau des Streckengeschäftes im LEH
- Optimierung der Platzierungen und Umsetzung von Promotions und Zweitplatzierungen im LEH
- Betreuung bestehender und Akquisition neuer Kunden im selbstständigen Einzelhandel
- Teilnahme an und Planung von Messen
- Erreichen der Distributions- und Ergebnisziele
- Sicherstellung der Warenverfügbarkeit bei den entsprechenden Streckenkunden
- Steuerung des Vertriebs der Handelsagenturen im Verkaufsbezirk
- Weiterentwicklung des Vertriebsgeschäfts mittels kontinuierlicher Beobachtung der Märkte, Trends und Wettbewerber

Die Anforderungen

- Kaufmännische Ausbildung, Arbeits- und Denkniveau auf Fachhochschulebene
- Einschlägige Berufserfahrung in einer kaufmännischen Außendienstfunktion im FMCG-Lebensmittelmarkt; Berufserfahrung im Einzelhandel ist von Vorteil.
- Es fällt Ihnen leicht, eine gute Beziehung zu den Kunden aufzubauen und neue Kontakte zu knüpfen, die auf Vertrauen, Qualitätsorientierung und Kompetenz basieren.

- Sie verfügen über hervorragende kommunikative Fähigkeiten. Sie können zuhören, beraten und überzeugen.
- Kaufmännisch, ergebnisorientiert, analytisch und verhandlungssicher
- Unabhängige, proaktive und motivierte Persönlichkeit
- Reisebereitschaft wird erwartet - bis zu 80 % der Arbeitszeit werden Sie im Vertriebsgebiet (Deutschland) unterwegs sein.

Konnten wir Ihr Interesse wecken? Dann wartet auf Sie eine abwechslungsreiche Stelle in einem stark expandierenden und erfolgreichen Unternehmen mit attraktiven Arbeits- und Beschäftigungsbedingungen.

Nehmen Sie für weitere Informationen oder eine Terminabsprache unverbindlich Kontakt mit uns auf. Natürlich werden alle Dokumente und Informationen vertraulich behandelt.

Johan Ekers
De Houtakker 51
6681 CW Bommel
Niederlande

Tel.: [+31 481 471152](tel:+31481471152)

Mob.: [+31 6 40888543](tel:+31640888543)

E-Mail: johan@therecruitingspecialist.nl

Website: www.therecruitingspecialist.nl