

Eosta ist Trendsetter im Bereich frischer Bio- und Fairtrade-Produkte. Unsere Werte: authentisch, transparent und nachhaltig. Nachhaltigkeit ist unser Kerngeschäft. Unsere Marke Nature & More bietet dem Markt mehr Transparenz über Herkunft und Qualität unserer Bio-Obst- und Gemüseprodukte.



**Der Bio-Markt wächst weiter! Für diese Herausforderung suchen wir eine/n**

## SENIOR ACCOUNT MANAGER (M/W)

deutschsprachiger Raum



Wir verkaufen die Produkte unserer Erzeuger (weltweit) an den Einzel- und Großhandel in Europa, Asien und den USA.

### **Die Herausforderung!**

Sie sind verantwortlich für die Steuerung und Steigerung des Umsatzes unserer (potentiellen) Kunden. Diese Kunden sind Einzelhändler und Reformhäuser in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Sie kommunizieren dem Kunden die Alleinstellungsmerkmale von Eosta (und Nature & More). Sie bestimmen die Verkaufsstrategie für das Gebiet und führen diese selbst durch. Sie haben häufigen telefonischen Kontakt mit Waddinxveen in den Niederlanden, besuchen aber auch Kunden. Als Ansprechpartner für Kunden sind Sie auch für die interne Kontrolle der Kundenaufträge zuständig.

### **Das Profil!**

- Ausbildung und/oder Berufserfahrung im kaufmännischen und/oder landwirtschaftlichen Bereich
- Mindestens 5 Jahre Verkaufserfahrung im täglichen Handel mit frischen Produkten
- Unternehmerisch denkend, Markenaffinität, kreativ
- Ein Auge für die dringenden und wichtigen Themen, pro-aktiv, kaufmännisch dynamisch und gute Organisations- und Verwaltungskompetenzen
- Hervorragende Deutsch- und Englischkenntnisse, vorzugsweise auch Niederländischkenntnisse
- Affinität zu Bio-Produkten, Fair Trade und Nachhaltigkeit
- Sozialkompetent, sich selbst hinterfragend, lösungsorientiert,

### **Bereit für....**

kommerziellen Realismus und Idealismus? Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an Cornelia Eichelsheim / HR. E-Mail: [cornelia.eichelsheim@eosta.com](mailto:cornelia.eichelsheim@eosta.com).

