



Das Kerngeschäft von MARKLAND Ingredients ist die Entwicklung und Herstellung von kundenspezifischen Würzungen für die allgemeine Lebensmittel-Industrie. Dazu gehören Flüssigwürzungen und Compounds für moderne Molkerei- und Convenience-Produkte, Stabilisierungs- und Frischhaltungssysteme für die Feinkostbranche und Würzungen für den TK- und Snack-Bereich.

Als Tochterunternehmen der VAN HEES-Gruppe in Walluf, nutzt MARKLAND Ingredients die Synergien, die das traditionsreiche Familienunternehmen VAN HEES mitbringt. Dieses besteht seit mehr als 75 Jahren und ist in 80 Ländern rund um den Globus tätig.

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

INTERNATIONALER KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D) - ALLGEMEINE LEBENSMITTELINDUSTRIE

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen und entwickeln nachhaltig unsere europäischen B2B-Kunden und bauen unseren Kundenstamm weiter aus.
- Sie identifizieren Marktpotenziale sowie Kundenbedürfnisse und treiben unser Wachstum aktiv voran.
- Sie übernehmen die volle Umsatz- und Budgetverantwortung für Ihre Accounts.
- Sie begleiten den gesamten Prozess – von der Produktentwicklung bis zur erfolgreichen Platzierung beim Kunden.
- Sie bereiten Jahres- und Strategiegespräche eigenständig vor und führen diese souverän durch.
- Als zentrale Ansprechperson für Ihre Kunden stellen Sie eine hohe Präsenz sicher und initiieren gezielte Vertriebs- und Marketingaktivitäten.

- Sie analysieren Märkte, Segmente und Wettbewerber und leiten daraus konkrete Handlungsempfehlungen ab.

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung im Lebensmittelbereich (z. B. Koch, Bäcker o. Ä.), ergänzt durch eine Weiterbildung bspw. zum Lebensmitteltechniker – alternativ ein abgeschlossenes Studium im Lebensmittelbereich.
- Mehrjährige Berufserfahrung im B2B Vertrieb der Lebensmittelindustrie
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse sind Voraussetzung; weitere Fremdsprachen (z. B. Italienisch, Spanisch oder Französisch) sind von Vorteil.
- Hohe Reisebereitschaft und ein Führerschein der Klasse B
- Sicheres und überzeugendes Auftreten gegenüber verschiedenen Ansprechpartnern, wie Einkauf, Entwicklung, Marketing und Geschäftsleitung
- Ausgeprägte Vertriebsstärke, Kommunikationsfähigkeit sowie ein hohes Maß an Eigeninitiative und Selbstorganisation.
- Gute Kenntnisse in den gängigen MS-Office-Anwendungen.

Unser Angebot

- Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Angenehme Arbeitsatmosphäre
- Eine permanente Weiterbildung mit der Chance, persönlich und beruflich zu wachsen
- Bereitstellung eines Firmenfahrzeuges, auch zur privaten Nutzung

Ihre Bewerbung

Haben wir Sie überzeugt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen einschließlich Eintrittstermin und Gehaltswunsch.

Sie haben noch Fragen vorab? Diese beantwortet Ihnen gern Frau Wilfling unter Telefon 06123 708-187.