



***Du bist ein Alleskönner der Chancen erkennt und diese umsetzt in Erfolge?
Du kannst die Kundenanforderungen intern in Ergebnisse umwandeln? Du bist standhaft und
kannst dich in der herausfordernden Welt des Einzelhandels behaupten? Du fühlst dich in einer
dynamischen, schnelllebigen Food-Umgebung, in der kein Tag wie der andere ist, sehr wohl?
Dann haben wir den perfekten Job für dich!***

Heuschen & Schrouff Foods Group BV hat ihren Hauptsitz Landgraaf, Niederlande und ist marktführender Importeur und Lieferant authentischer asiatischer Lebensmittel und Non-Food-Produkte. Die Hauptgeschäftsstelle in Landgraaf ist ein Schmelztiegel von Energie, Ideen und verschiedenen Kulturen und Sprachen.

Wir sind der europäische Vertreter von mehr als 50 asiatischen Topmarken, darunter YumYum und Flying Goose. Hauptbestandteil unseres Marktes ist Deutschland, Österreich und die Benelux, jedoch vertreiben wir ebenfalls in die anderen EU-Länder. Heuschen & Schrouff importiert auch arabische, afrikanische und karibische A-Marken und wir haben Markenkonzepte wie Golden Turtle for Chefs, Mei Asia und Royal Tiger entwickelt. Mit über 250 Mitarbeitern und 40 Kühl-LKW-Kombinationen bedienen wir unsere Kunden von ethnischen Läden über türkische Supermärkte bis hin zu bekannten internationalen Supermarktketten.

Aufgrund unseres Wachstums sind wir zum nächstmöglichen Termin auf der Suche nach einem:

KEY ACCOUNTMANAGER Retail DEUTSCHLAND (M/W/D)

Was beinhaltet diese Stelle?

Als Key Account Manager Retail bist du zuständig für Aufbau und Ausbau der Bestandskunden im Supermarktkanal innerhalb ganz Deutschland.

Deine Aufgaben:

- In Abstimmung mit dem Business Unit Manager Retail entwickelst du kundenspezifische Jahresziele, Strategien und Aktionspläne.
- Du betreust eigenverantwortlich wichtige aktive und prospektive Handelszentralen, Permanente Analyse und Bewertung der Markt-, Kunden- und Wettbewerbssituation gehören auch zum tagtäglichen Geschäft.
- Du bringst Expertise aus den Fachabteilungen zusammen, um Lösungen zu finden, die unsere Kunden begeistern und erreichst dadurch deine Umsatzziele.
- Information und Beratung von Kunden über neue Entwicklungen und neue Produkte.
- Teilnahme an Messen.
- Forecasting von Volumen ist für dich ganz normal und spielst du ohne Probleme mit deinen Kollegen ein.

Du stehst für eine optimale Zusammenarbeit mit dem Verkaufsdienst und den internen Abteilungen, um zugewiesene Accounts, Verträge und Ziele (Zielrealisierung und Kundenzufriedenheit) umzusetzen.

Dein Profil:

- Kaufmännische Ausbildung, Arbeits- und Denkniveau auf Fachhochschulebene.
- Zuverlässigkeit, Eigenverantwortlichkeit und Hands-On Mentalität sind für dich selbstredend.
- Du hast mindestens drei Jahre Erfahrung im aktiven FMCG Account-Management und im Kundenkontakt.
- Du bist in der Lage, eine Beziehung mit Kunden aufzubauen und neue Kontakte zu knüpfen, die auf Vertrauen, Qualität und Kompetenz basieren.
- Hervorragende kommunikative Fähigkeiten: Zuhören, beraten und überzeugen.
- Unabhängige, pro-aktive und motivierte Persönlichkeit.
- Du hast ebenso Spaß an der intensiven Neukundengewinnung als auch am Ausbau von Bestandskunden.
- Du arbeitest selbstständig und zielorientiert.
- Reisebereitschaft bis (80 %) der Arbeitszeit im Vertriebsgebiet.
- Home Office gehört zu den Möglichkeiten, aber die Zentrale in Holland soll mindestens zweiwöchentlich besucht werden.
- Englische Sprachkenntnisse sind erforderlich.

Deine Perspektive:

- Einmalige Chance deine Fähigkeiten und deine Meinung unmittelbar einbringen zu können und schnell Verantwortung zu übernehmen.
- Großartiges Arbeitsklima, offene Kommunikation und viel Freiraum für persönliche Entwicklung.
- Ein flexibles und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld, in dem mit Sicherheit keine Langeweile aufkommt!
- Täglich neue Herausforderungen an denen du wachsen kannst.
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem familiär geprägten Unternehmen.
- Ein Herz für Teamplayer.
- Fachliche und persönliche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.
- Die Möglichkeit, etwas bewegen zu können und mit uns „alles erreichbar“ zu machen!
- Ein PKW, Laptop und Handy sowie eine betriebliche Altersvorsorge gehören zu Grundausstattung.

Wenn du Deine Zukunft in einem stark expandierenden und erfolgreichen Unternehmen siehst, dann laden wir dir ein, dich zu bewerben.

Für weitere Informationen wendest du dich bitte an Berto van der Manden, telefonisch unter +31 653 848 858 erreichbar. Anwendungen über email berto.vanderminden@flexian.nl
Ein Persönlichkeitsfragebogen ist Teil des Verfahrens.

Siehe auch unsere Website: www.heuschenschrouff.com www.meiasia.nl und www.goldenturtlechef.com

Wir haben die Rekrutierung und Auswahl dieser Stelle exklusiv an Flexian Organisatie Advies vergeben.