



Key Account Manager (m/w/d) Internationaler Vertrieb mit Perspektive auf Vertriebsleitung

Unser Mandant ist ein etabliertes, weltweit operierendes Produktions- und Handelsunternehmen mit Hauptsitz in Hamburg. Die Kombination aus internationaler Handelstätigkeit und eigener Produktion in der Lebensmittelbranche bietet vielfältige Herausforderungen in einem stabilen, zukunftsorientierten Umfeld mit höchsten Qualitätsansprüchen.

Wir suchen für unseren Kunden ab sofort:

Key Account Manager (m/w/d) - Internationaler Vertrieb mit Perspektive auf Vertriebsleitung

Das erwartet Sie:

- **Führungsposition mit echtem Gestaltungsspielraum** in einem modernen Logistikzentrum der Lebensmittelbranche, wo Sie operative Entscheidungen eigenverantwortlich treffen
- **Attraktive tarifliche Vergütung** kombiniert mit **Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge** und vermögenswirksamen Leistungen für Ihre finanzielle Absicherung
- **Flache Hierarchien** und schnelle Entscheidungswege ermöglichen Ihnen effizientes Arbeiten ohne langwierige Abstimmungsprozesse
- Sicherer Arbeitsplatz in der **krisenresistenten Lebensmittelbranche** mit stabilen Marktpositionen und kontinuierlichem Wachstum
- Umfassende **Einarbeitung durch einen erfahrenen Kollegen** mit systematischer Heranführung an Ihre Kunden und Märkte



- Position mit hoher **Eigenverantwortung** und umfangreichen Gestaltungsmöglichkeiten – Sie prägen aktiv die Vertriebsstrategie mit

Ihre Aufgaben:

- Strategische **Übernahme und professionelle Pflege des bestehenden Kundenstamms im globalen Markt für Milchpulver** und hochwertige Milchprodukte – dabei bauen Sie langfristige Geschäftsbeziehungen auf und entwickeln diese kontinuierlich weiter
- Systematische **Gewinnung von Neukunden** weltweit durch gezielte Marktbearbeitung, Messebesuche und den Aufbau tragfähiger Geschäftsbeziehungen in internationalen Märkten
- Verantwortliche **Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses** von der ersten Kundenanfrage bis zum Vertragsabschluss, einschließlich präziser Angebotserstellung, professioneller Vertragsverhandlungen und fundierter Kalkulationen
- Sicherstellung dauerhaft hoher Kundenzufriedenheit durch **kompetente Betreuung**, proaktive Kommunikation und schnelle Lösungsfindung bei auftretenden Herausforderungen
- **Intensive und konstruktive Zusammenarbeit mit verschiedenen Abteilungen im Hamburger Headoffice** und den internationalen Produktionsstandorten zur kontinuierlichen Optimierung von Prozessen und Serviceleistungen
- **Übernahme der vollständigen Kontraktverantwortung** sowie systematisches Monitoring und Analyse der relevanten Vertriebskennzahlen zur Steuerung Ihres Erfolgs
- Aktive Mitwirkung bei der strategischen **Weiterentwicklung des internationalen Vertriebs** und Einbringung Ihrer Marktexpertise in die Unternehmensstrategie

Das bringen Sie mit:

- Sie verfügen über ausgeprägtes händlerisches Geschick und mehrjährige, **nachweisbare Vertriebserfahrung, vorzugsweise im Bereich Rohstoffe oder vergleichbaren B2B-Märkten** – auch als Außendienstmitarbeiter (m/w/d), Verkaufsleiter (m/w/d) oder Vertriebsmanager (m/w/d) haben Sie die erforderlichen Kompetenzen entwickelt
- Ihr ausgeprägtes **unternehmerisches Denken** und erfolgsorientiertes Handeln ermöglichen es Ihnen, Geschäftschancen zu erkennen und konsequent zu nutzen
- Sie zeichnen sich durch **hohe Eigenverantwortung** und selbstständige Arbeitsweise aus – auch in komplexen internationalen Projekten behalten Sie den Überblick
- Sie besitzen eine **abgeschlossene Ausbildung oder ein Studium im Bereich Außenhandel, International Business oder einer vergleichbaren Fachrichtung**
- **Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch** in Wort und Schrift sind für Sie selbstverständlich, **weitere Sprachkenntnisse (z.B. Spanisch, Französisch, Russisch)** sind von großem Vorteil
- Ihre Motivation, Ihr natürliches **Durchsetzungsvermögen** und Ihre hohe Belastbarkeit machen Sie zur idealen Besetzung für diese anspruchsvolle Position
- **Sie bringen Reisebereitschaft mit und sehen internationale Geschäftstätigkeiten als spannende Herausforderung**

Interesse? Dann freuen wir uns über Ihren Lebenslauf sowie Zeugnisse.

Referenz-Nummer: 708219A46468



Ihr Ansprechpartner:



Manuela Müller
Assistentin

BS Wutow GmbH
Eschersheimer Landstraße 6
60322 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 90550490
Telefax: +49 69 905504920



bewerbung@bs-wutow.de
bs-wutow.de

