



Account Manager DACH m/w/d

Wer wir sind?

TerraSana steht für biologische, nachhaltige und innovative Produkte, die den Unterschied machen. Wir produzieren, verpacken und liefern aus Leimuiden, Niederlande, mehr als 400 verschiedene TerraSana-Produkte wie Nussmuse, Ahornsirup, japanische Sojasaucen und Lakritz. Seit über 35 Jahren setzen wir uns für eine Welt ein, in der bewusste Ernährung und Respekt für die Natur im Vordergrund stehen. Unsere Produkte begeistern Menschen, die den Geschmack des Ursprünglichen suchen – und wir suchen jemanden, der diese Leidenschaft mit uns teilt!

Möchtest du zum weiteren Wachstum und zur Professionalisierung unserer Organisation beitragen? Wir suchen einen **Account Manager DACH m/w/d** mit Wohnsitz in Deutschland.

Was der Job beinhaltet:

- Vertriebszuständigkeit für einen definierten Kundenkreis der Marke TerraSana im deutschsprachigen Raum
- Ausbau des Listungsgrads und Konditionsentwicklung
- Vereinbaren von Aktionen und Marketingmaßnahmen
- Aktivierung von „Passiv-Kunden“ und Neukundengewinnung
- Mitarbeit bei der Erstellung von Print-Material, Social-Media-Content, Newsletter
- Vertretung des Country Managers bei Abwesenheit
- Überwachung der Verkaufsergebnisse und Förderung von Up- und Cross-Selling bei aktuellen und neuen Kunden
- Mitarbeit im internationalen Team zur Weiterentwicklung des Produktsortiments
- Planung und Umsetzung von Fachmessen im Vertriebsgebiet
- Pflege von Datenbanken (Hubspot/Trello)

Die beruflichen Anforderungen:

- Erfahrung im Account Management, vorzugsweise in der Lebensmittel- oder FMCG-Branche
- mindestens 2 Jahre, in einer Rolle als Sales oder Account Manager
- Fließend Deutsch und Englisch
- Am liebsten zentral/süd/nord in Deutschland lebend

Du passt zu uns weil:

- Selbstständige Arbeitsweise und Lust auf Verantwortung
- Begeisterung für Bio-Produkte und nachhaltigen Lifestyle
- Du verfügst über ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- 100 % REMOTE
- Du auch ein Teamspieler bist





Account Manager DACH m/w/d

Diese Funktion ist ein Vollzeitjob, 36 Stunden Arbeitswoche.
Die Beschäftigung erfolgt wahlweise als selbstständiger Handelsvertreter/in oder als Angestellte/r nach deutschem Recht.

Werde Teil der TerraSana-Familie und mach den Unterschied!

Bewirb dich jetzt und lass uns gemeinsam wachsen.

Bei Fragen zum Bewerbungs- und Auswahlverfahren wende dich bitte an Daniel Heinrich, unter Daniel@terrasana.nl.

Erfahre mehr über uns: <https://www.terrasana.de/>

