



Vertriebsleiter DACH m/w/d

Wer wir sind?

TerraSana ist seit 35 Jahren ein Spezialist für gute, biologische Ernährung. Wir produzieren, verpacken und liefern aus Leimuiden, Niederlande, mehr als 400 verschiedene TerraSana-Produkte wie Nussmuse, Ahornsirup, japanische Sojasaucen und Lakritz.

Wir verkaufen unsere Produkte nicht nur in den Niederlanden, sondern auch in Deutschland, Belgien, Frankreich, Spanien, Österreich und der Schweiz. TerraSana-Produkte sind verantwortungsbewusst angebaute Produkte ohne unnötige Zusatzstoffe. Deshalb lautet unser Motto "TerraSana positive eating". TerraSana bedeutet gesunde Erde! Sie finden unsere Produkte in Bio-Supermärkten und Naturkost-Fachgeschäften.

Möchten Sie zum weiteren Wachstum und zur Professionalisierung unserer Organisation beitragen? Wir suchen einen **Vertriebsleiter DACH m/w/d** mit Wohnsitz in Deutschland.

Was der Job beinhaltet:

- Organisation eines kleinen Vertriebsteams (Innendienst & Außendienst)
- Strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung der Vertriebs-Politik im deutschsprachigen Raum und deren ständige Umsetzung in die Tat.
- Sie pflegen einen proaktiven Kontakt, besuchen Großhändler und Filialisten in Deutschland. Neben unseren Marken und Produkten repräsentieren Sie unsere Identität und Philosophie.
- Sie analysieren unsere Chancen und optimieren, entwickeln und bauen Beziehungen zu den verschiedenen Ansprechpartnern des Kunden auf.
- Überwachung der Verkaufsergebnisse und Förderung von Up- und Cross-Selling bei aktuellen und neuen Kunden.
- Definieren Sie die Budget- und Umsatzplanung.
- In Jahresgesprächen finden Sie mit dem Kunden eine Einigung in Bezug auf Produktleistung, Einkaufsvolumen, Konditionen, Marketing und Werbekampagnen.
- Mitarbeit im internationalen Team zur Weiterentwicklung des Produktsortiments.
- Planung und Umsetzung von Fachmessen im Vertriebsgebiet.

Die beruflichen Anforderungen:

- Ein Bachelor-Abschluss in Vertrieb oder kaufmännische Ausbildung.
- Berufserfahrung, mindestens 5 Jahre, in einer Rolle als Key Account- oder Country Manager, vorzugsweise in der Bio-Lebensmittelbranche.
- Fließend Deutsch und Englisch.
- Die Kenntnis unserer Produktkategorien, Nachhaltigkeit, Bio- und veganer Lebensmittel ist ein großer Vorteil.
- Am liebsten zentral in Deutschland leben.

Sie werden passen weil:

- Sie sind ein Selbststarter und wissen, wann es der richtige Zeitpunkt ist, sich mit unserem Gesamt-Vertriebsleiter in Verbindung zu setzen.
- Sie haben Einsichten in die Zahlen und wissen, wie Sie daraus die richtigen Schlussfolgerungen ziehen können.





Vertriebsleiter DACH m/w/d

- Sie verfügen über ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten. Sie wissen, wie Sie auf Menschen wirken und überzeugen können und können auf mehreren Ebenen innerhalb eines Unternehmens problemlos Kontakte knüpfen.
- Sie suchen immer nach neuen geschäftlichen Möglichkeiten.
- Sie haben gute digitale Fähigkeiten. Sie sorgen dafür, dass die Automatisierung für Sie funktioniert, und die Anwendung von EDV-Systemen birgt keine Geheimnisse für Sie.

Diese Funktion ist ein Vollzeitjob, 36 Stunden Arbeitswoche. Unter normalen Umständen reisen Sie regelmäßig aus Ihrem Home Office zu Kunden und Interessenten. Die Beschäftigung erfolgt wahlweise als selbstständiger Handelsvertreter/in oder als Angestellte/r nach deutschem Recht. Wenn wir nachdem wir den richtigen Kandidaten gefunden haben, werden wir die Beschäftigungsbedingungen erörtern, unter denen wir würden arbeiten.

Begeistert?

Wir möchten gern Ihre Antwort mit Lebenslauf und Motivationsschreiben erhalten, in der erläutert wird, warum Ihr Profil zu dieser Aufgabe passt.

Bei Fragen zum Inhalt des Aufgabengebiets können Sie sich unter Saoed@TerraSana.nl oder über +31 6-46923946 an unseren Verkaufsleiter Saoed Ramdjan wenden.

Bei Fragen zum Bewerbungs- und Auswahlverfahren wenden Sie sich bitte an unseren Geschäftsführer Boudewijn van der Kroft, unter Boudewijn@TerraSana.nl oder über +31 6-22927336.

Eine Akquisition aufgrund dieser Vakanz wird nicht gewürdigt.

