



KOMPETENT • KREATIV • INNOVATIV

Wir sind ein international agierendes mittelständisches Unternehmen mit Sitz an einem attraktiven Standort im Herzen Baden-Württembergs und Infrastrukturanbindung an Stuttgart und Karlsruhe. Zusammen mit unseren rund 130 Mitarbeitern produzieren wir für Handelsmarken, die nationale und internationale Nahrungsmittelindustrie sowie das traditionelle Handwerk. In unserem Segment gehören wir zu den allerersten Adressen und sind auf dem konsequenten Weg der weiteren Internationalisierung unseres Geschäftes. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung suchen wir Sie ab sofort als

Sales Manager Export (m/w/d)

(Schwerpunkt Innendienst)

Die Aufgaben

- Individuelle Betreuung der Ihnen zugeordneten Kunden als erster persönlicher Ansprechpartner per Telefon, E-Mail und Video-Call
- Erstellung und Verfolgung von Angeboten sowie Auftragsabwicklung von der Bestellung bis zum Versand/Abholung inkl. eventueller Reklamationsbearbeitung
- Begleitung und Steuerung der individuellen Kundenprojekte von der ersten Idee bis zur Produktfreigabe in Absprache mit der Entwicklung, dem Qualitätsmanagement und der Vertriebsleitung
- Gewinnung neuer Kunden, schwerpunktmäßig aus dem Innendienst, ggf. auch mit Besuchen vor Ort
- Mitwirkung bei der Umsatzplanung und der Optimierung der Vertriebsprozesse
- Regelmäßige Analyse von Vertriebskennzahlen und Reporting an die Vertriebsleitung
- Laufende Marktbeobachtung und abgestimmte Einleitung von Vertriebsaktivitäten
- Unterstützung bei der Entwicklung von Vertriebsstrategien und Projekten
- Teilnahme an ausgewählten internationalen Fachmessen

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder gerne auch ein betriebswirtschaftliches Studium
- Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position, vorzugsweise in der Lebensmittelindustrie
- Sie kommunizieren gerne, sind offen für den Direktkontakt zu unseren Kunden und potenziellen Neukunden und verfügen über Verhandlungsgeschick, analytisches Denkvermögen und Durchsetzungsstärke
- Ein sehr gutes Marktverständnis sowie Erfahrung im Projektmanagement sind von Vorteil
- Kunden- und Serviceorientierung zeichnen Sie ebenso aus wie ein ausgeprägtes Qualitätsbewusstsein
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, über weitere Fremdsprachen freuen wir uns
- Erfahrungen im Key Account Management sind ebenso von Vorteil wie Erfahrungen im Produktmanagement
- Erfahrung im Vertrieb kundenindividueller Produkte oder Kenntnisse über die Strukturen im Handel sind ein Plus, aber keine zwingende Voraussetzung
- Sie bringen Teamfähigkeit sowie ein hohes Maß an Eigenmotivation, Eigeninitiative, Zielstrebigkeit und Belastbarkeit mit
- Sie haben Freude an der Teilnahme an ausgewählten Fachmessen sowie vereinzelt Kundenterminen außer Haus. Über (erste) vorhandene Messeerfahrung freuen wir uns

Das bieten wir Ihnen

- Ein modernes, offenes und kollegiales Umfeld, in dem Sie Ihre Erfahrung und Ideen einbringen können
- Eine sichere Festanstellung und sehr gute soziale Leistungen
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten
- Einen zeitgemäßen Arbeitsplatz mit moderner Hard- und Software
- Flexible Arbeitszeiten (Gleitzeit)

Interessiert?

Dann freuen wir uns zunächst auf Ihre aussagefähige schriftliche Bewerbung – gerne "klassisch" oder aber auch per E-Mail –, die Sie bitte mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühesten Eintrittstermins an unsere Personalreferentin – **Frau Marita Gmeiner** – adressieren. Weitere Informationen über uns finden Sie auch unter: www.girrbach-online.de



Girrbach Süßwarendekor GmbH
 Speßhardter Weg 42
 D-75365 Calw-Wimberg
 Tel.: 07051/6009-0
 E-Mail:
personal@girrbach-online.de