

Vertriebskoordinator (m/w/d)

Hauptargumente für eine Bewerbung:

- vielseitiger Aufgabenbereich mit hoher Selbstständigkeit bei einem Familienunternehmen
- regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten
- menschliche Unternehmenskultur in einem wirtschaftlich gesunden Unternehmen

Checkliste für Sie:

- ✓ Ich lege meinen Fokus auf qualitative Kundenbeziehungen.
- ✓ Ich habe Erfahrung in der Neukundengewinnung, Kundenaktivierung und Kundenbindung.
- ✓ Ich habe eine hohe Eigenmotivation sowie systematische und selbstständige Arbeitsweise.

Für ein erstes Gespräch oder weitere Informationen rufen Sie mich gerne unter 0681-76199-25 an oder senden Sie mir eine Nachricht an anja.mizouri@b--p.de

Unser Mandant ist ein international tätiger Produzent im Lebensmittelumfeld. Das Familienunternehmen mit Sitz im Saarland entwickelt dabei auf höchstem geschmacklichem und technologischem Niveau Produkte für die Veredelung von Lebensmitteln und erschafft somit neue richtungsweisende Trends für die Branche.

Informationen zur organisatorischen Einbindung der Position:

Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung zusammen und unterstützen diese in den vertrieblichen Aktivitäten. Diese Position ist für alle interessant, die sich aus einer operativen Rolle heraus stärker in den strategischen Bereich hin entwickeln möchten, ohne den Kundenkontakt und die Neukundengewinnung komplett aufzugeben.

Aufgaben und konkrete Ziele der Position:

- Kontinuierliche Analyse, Optimierung und Weiterentwicklung des Vertriebs und der Kanäle zur Verbesserung und Steigerung des Bekanntheitsgrades sowie des Absatzes.
- Entwicklung einer Strategie zur Neukundengewinnung sowie die Verantwortung für die Umsetzung, um Marktanteile zu generieren und zukunftssicher aufgestellt zu sein.
- qualitativer Ausbau und Stärkung von Kundenbeziehungen

Ich freue mich auf Ihre Bewerbung bevorzugt per E-Mail an: anja.mizouri@b--p.de