



Sales Manager DACH Süddeutschland

Werden Sie Teil des Teams. Steigern Sie Umsatzwachstums durch Entwicklung neuer Geschäftsmodelle in der Lebensmittelbranche unter Beachtung von Food-Safety Aspekten.

Über uns:

Bactoforce ist der führende Anbieter von Integritätsprüfungen an Produktionsanlagen in der Lebensmittelindustrie. Ziel ist es, mechanische Defekte und Hygienrisiken an Tanks, Sprühtrocknern, Wärmetauschern/Pasteuren zu erkennen, um die Produktsicherheit zu gewährleisten. Unsere Kunden produzieren Milchprodukte, Babynahrung, Bier, Getränke, Medikamente und andere Zutaten. Unsere Auftraggeber sind führende Lebensmittelproduzenten in ganz Europa. Die Zahl der jährlichen Prüfungen liegt bei ca. 12.000 mit stark wachsender Tendenz. Bactoforce, eine Tochter der MLZ-Gruppe, beschäftigt ca. 60 Mitarbeiter in 6 Ländern.

Stellenbeschreibung:

In enger Zusammenarbeit mit dem Area Manager DACH sind Sie für die Leitung der Vertriebstätigkeiten in Ihrem Gebiet verantwortlich. Ihr Hauptziel besteht darin, den geplanten Umsatz durch effektives Management von Vertriebsinitiativen zu erreichen und gleichzeitig Kundenbeziehungen zu pflegen und zu fördern. Die Rolle bietet die Gelegenheit, zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens beizutragen und gleichzeitig das Erreichen der Vertriebsziele sicherzustellen.

Hauptverantwortlichkeiten:

- Umsatzwachstum bei bestehenden Kunden erzielen
- Gewinnung neuer Kunden mit dem Ziel der Umsatzsteigerung
- Verwalten und implementieren von Vertriebsaktivitäten, Kundenpflege und Entwicklung von Kundenbeziehungen.
- Fördern Sie den Vertrieb und erreichen Sie den budgetierten Umsatz durch strategische Verkaufsinitiativen und eine effektive Marktkennntnis
- Budgeterstellung, Entwicklung und Implementierung strategischer Kunden- und Segmentpläne zusammen mit dem Area Manager
- Bereiten Sie Kundenbesuche, Angebote, Vereinbarungen, Verträge und Rechnungen vor und nach
- Pflegen der Kundenbeziehungen, Dokumentation und Verwalten von Kundendaten und Inspektionsplänen
- Koordinieren von Preisstrategien und Marketingaktivitäten in Abstimmung mit Gebiets- und Firmenverantwortlichen

Ihre Voraussetzungen:

- Bachelor-Abschluss bevorzugt in Lebensmitteltechnologie, Mikrobiologie oder Betriebswirtschaft
- Mindestens 5 Jahre nachgewiesene Vertriebserfahrung mit der Fähigkeit Unternehmenswachstum voranzutreiben
- Erfahrung in Lebensmitteltechnologie, einschließlich Kenntnissen über Produktionsprozesse, Prozessausrüstung, Hygieneaspekte und mikrobiologische Sicherheit
- Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Strategisch, kunden- und lösungsorientiert, analytische Fähigkeiten

Was wir bieten:

- attraktives Gehalt mit leistungsbezogener Prämie
- Stelle in Vollzeit inklusive Firmenwagen
- Möglichkeiten des beruflichen Aufstiegs und Weiterentwicklung
- umfassendes Leistungspaket
- Ein dynamisches und abwechslungsreiches Arbeitsumfeld mit Fokus auf Mitarbeiterentwicklung und Wohlbefinden

So bewerben Sie sich:

senden Sie Ihre Bewerbung und Ihren Lebenslauf bitte an:
hr@bactoforce.com

Sollten Sie vorab Fragen zu der Stelle haben, wenden Sie sich bitte auch an:

Stephan Hirschberger – Area Manager DACH
Phone: +49 172 2135198
Email: stephan.hirschberger@bactoforce.com

Lesen Sie mehr
über Bactoforce

