Sales Manager National (m/w/d)

Tönnies Lebensmittel GmbH & Co. KG - ein Teil der Premium Food Group

Ihre Aufgaben

- Ganzheitliche Betreuung inländischen Mittelstands- und Großkunden
- Aktive Kundenakquise
- Verhandlung von Preisen und Vertragsbedingungen mit Kunden
- Ausarbeitung und Betreuung des ganzheitlichen Angebotsprozesses
- Sicherstellung des reibungslosen Ablaufs der Vertriebsaktivitäten
- Koordination von Auftragserfassung und -abwicklung mit internen Schnittstellenabteilungen
- Vertragsprüfung und -erstellung sowie Kundenkontenverwaltung
- Regelmäßige Überwachung und Aktualisierung von Kundenstammdaten
- Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen in Abstimmung mit der Vertriebsleitung und Mitarbeit an verschiedenen Vertriebsprojekten

Unser Angebot

- Planbarkeit für die Zukunft durch einen sicheren Arbeitsplatz mit abwechslungsreichen und verantwortungsvollen Aufgaben
- Faire und leistungsgerechte Vergütungsmodelle sowie 30 Urlaubstage
- Mitarbeiterrabatte bei verschiedenen Onlinedienstleistern und Tankstellen sowie Sonderkonditionen durch unseren PFG Versicherungsdienst
- Möglichkeit des Dienstradleasings
- Zuschuss zu Gesundheits- und Fitnessangeboten über EGYM Wellpass
- Familiäres Betriebsklima mit flacher Hierarchie, kurzen Entscheidungswegen und direkter Kommunikation
- Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung in einem Arbeitsumfeld mit einem Mix aus hoher Dynamik, Flexibilität, Eigenverantwortung und Teamwork
- Individuelle Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung oder vergleichbare Qualifikation
- Vorherige Tätigkeit und Erfahrung in der Lebensmittelindustrie wird vorausgesetzt sowie Idealerweise erste Berufserfahrung im B2B-Fleischverkauf
- Gute Kommunikationsfähigkeit sowie ausgeprägte Service- und Kundenorientierung
- Zielstrebigkeit und Motivation, die Vertriebsziele zu erreichen bzw. zu übertreffen
- Ambitionierte und eigenständige Arbeitsweise
- Die Tätigkeit findet entweder in der Firmenzentrale in Rheda-Wiedenbrück oder alternativ am Standort Sögel statt; Außendienst ist nicht vorgesehen

Über uns

Die **Premium Food Group** ist ein 1971 gegründetes Familienunternehmen, das Millionen von Menschen weltweit tagtäglich mit wertvollen Lebensmitteln und Proteinquellen versorgt. Der Hauptsitz der Gruppe ist Rheda-Wiedenbrück in Ostwestfalen. Für Kunden produziert und vermarktet die **Premium Food Group** mit weltweit 21.000 Kolleginnen und Kollegen in verschiedenen Geschäftsbereichen Fleisch- und Wurstwaren, Veggie-Produkte, Convenience-Artikel und Fertig-Gerichte, Tierfutter, Saucen, Suppen, Nebenprodukten wie Eiweiße, Fette und Mehle und vieles mehr. Der Lebensmittelproduzent liefert darüber hinaus Rohstoffe für die Pharma-Industrie und für Bio-Kraftstoff, betreibt eigene Kühlhäuser sowie einen Frische- und Ultrafrische-Logistiker und hat in viele weitere Felder entlang der Wertschöpfungskette investiert. Die PFG-Produkte bieten hochwertige Qualität und ein genussvolles Geschmackserlebnis, während gleichzeitig durch innovative und nachhaltige Prozesse ein positiver Einfluss auf Mensch, Tier und Umwelt sichergestellt wird.

Die **Tönnies Lebensmittel GmbH & Co. KG** kümmert sich im Kern um die Verarbeitung und Veredelung von Schweine-, Sauen- und Rinderfleisch. Organisatorisch gliedert sie sich in sieben Kernbereiche, die innerhalb ihrer Geschäftsfelder eigenständig sind.

Bewerben Sie sich jetzt!

Wir haben Sie neugierig gemacht? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen samt Gehaltswunsch und frühestem Eintrittstermin an uns. Wir freuen uns drauf, Sie persönlich kennenzulernen!

Sales Manager National (m/w/d)

Additional information

Location	**Rheda-Wiedenbrück**
Position type	**Full-time employee**
Start of work	**May 21, 2025**

Responsible

Christina Reibert