



LAURENS SPETHMANN HOLDING



Gesunder Genuss für ein gesundes Leben

Wir zählen mit unseren Marken **Meßmer**, **MILFORD** und **Onno Behrends** in Europa zu den führenden Anbietern im Tee-Markt, mit unserer Marke **HUXOL** sind wir im Süßstoffsegment bekannt. Auch in der Herstellung von Müsliriegeln, Fruchtschnitten und Cerealien schaffen wir unseren Kunden einen Mehrwert. Mehr als 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen europaweit mit einer konsequenten Kunden- und Marktorientierung, außergewöhnlichem Engagement und hoher Identifikation mit unseren Zielen für unverwechselbare Leistungen und unseren Erfolg. Im Lebensmitteleinzelhandel sind wir marktführend positioniert.

Für unser Tochterunternehmen **Ostfriesische Tee Gesellschaft GmbH & Co. KG am Standort Seevetal** suchen wir ab sofort eine/n

B2B Key Account Manager (m/w)

SIE KÖNNEN SICH FÜR FOLGENDE AUFGABEN BEGEISTERN:

- Erhaltung und Ausbau der vorhandenen Kundenbeziehungen sowie strukturierte Neukundengewinnung
- Kontinuierliche Verbesserung, Sicherstellung und Weiterentwicklung der Exportaktivitäten inklusive der damit verbundenen praktischen Umsetzung
- Kundenbezogene Sortiments-Koordination/-Optimierung unter Berücksichtigung der Konsumentenwünsche, der Wettbewerbssituation, der Angebotsfläche und der internen und externen Ertragsvorstellungen → Category-Management.
- Regelmäßiger Besuch bei den KEY-Entscheidern der TOP-Kunden
- Vertrags-, Preis- und Konditionsverhandlungen
- Ausarbeitung von Markt- und Wettbewerberanalysen, Businessplänen und Strategien für die optimale Bearbeitung der zugeordneten Exportländer
- Hausinterne Koordination kundenspezifischer Anforderungen sowie Kommunikation der kunden- und marktrelevanten Themen.

DIESES PROFIL ÜBERZEUGT UNS:

- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in ähnlicher Position, vorzugsweise B2B und/oder Private Label Marktkenntnisse
- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Hochschul-/ Fachhochschulstudium mit dem Schwerpunkt Vertrieb/ Marketing, und/oder eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung, vorzugsweise als Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau
- Ausgezeichnete Verhandlungs- und Präsentationstechnik in Bezug auf Gesprächsführung mit Einkaufsleitern, Personalmanager, etc.
- Abschlusssicherheit und überzeugendes Auftreten bei Vertragsverhandlungen
- Selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Dynamischer und energischer Netzwerker
- Sicherer Umgang mit den gängigen MS Office Anwendungen
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Neben einer guten Tasse Tee bieten wir Ihnen ein interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet und eine von Vertrauen geprägte Unternehmenskultur mit angenehmem Betriebsklima.

PASSEN WIR ZUEINANDER?

Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Entgeltvorstellung über [diesen Link](#).

