



Head of Sales Nahrungsergänzungsmittel B2B (m/w/d)

Standort: Landkreis Rosenheim

ARAKOS - Wir gehen mit Dir den nächsten Karriereschritt!

Unser Mandant ist im stark wachsenden Bereich der Nahrungsergänzungsmittel tätig und bedient als Lieferant und Serviceanbieter seine Kunden. Als Unternehmen mit globaler Ausrichtung exportiert er in über 50 Länder. Hohe Qualitätsansprüche an die eigene Arbeit, eine von Wertschätzung und Respekt gegenüber seinen Mitarbeiter:innen geprägte Unternehmenskultur sowie langjährige, vertrauensvolle Beziehungen zu seinen Geschäftspartnern sind die Basis für seinen Erfolg. Sales ist für Dich nicht nur Beruf, sondern auch Berufung? Wenn du Deine Sales-Leidenschaft zusammen mit einem hoch motivierten Team täglich aufs Neue ausleben willst, dann bist Du bei uns genau richtig!

Unser Mandant bietet Dir:

- gestalterische Freiräume und kurze Entscheidungswege durch direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung
- ein Team, in dem ein menschlicher, respektvoller und fairer Umgang miteinander gepflegt wird
- ein attraktives Gehalt mit großzügiger Leistungskomponente (Zielgehalt >150k), 30,5 Urlaubstage, eine moderne HomeOffice-Regelung, Erfolgsbeteiligung sowie weitere umfangreiche Mitarbeiter-Benefits (z.B. Betriebsrente, Wellpass, JobRad)

Das sind deine Aufgaben:

- Leitung der Abteilung Sales mit den Unterbereichen Order Management, Account Management und Project Management, Führung der Key Account Managerinnen
- Budgetplanung sowie Erarbeitung von Sollvorgaben für Umsätze und Deckungsbeiträge
- Weiterentwicklung des Bereiches durch Optimierung der Prozesse und Zuständigkeiten, Digitalisierung und Automatisierung
- Förderung und Entwicklung der Mitarbeiter in der Bestandskundenakquise
- Durchführung von Zielerreichungsgesprächen und Report an die Geschäftsführung
- Mitwirkung bei der Entwicklung strategischer Leitlinien für Werbung, Verkaufsförderung und Corporate Identity
- Planung, Erarbeitung und Durchführung von übergeordneten Vertriebsprojekten
- enge Zusammenarbeit mit Business Development zur kontinuierlichen Neukundengewinnung

Du bringst mit:

- abgeschlossenes kaufmännisches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechenden Zusatzqualifikationen sowie Führungserfahrung im Sales-Bereich in der Lebensmittel-, Nahrungsergänzungsmittel- oder Pharmabranche
- Vertriebskenntnisse im Bereich Nahrungsmittel- oder Nahrungsergänzungsmittel auf B2B-Ebene
- Erfahrung in der Kunden- und Portfolioanalyse sowie Erstellung von Vertriebsreports
- Implementierung von Vertriebsprozessen auf B2B-Ebene inkl. Schulung der Mitarbeiter
- Kommunikationsstärke auf Leitungsebene und soziale Kompetenz in einem internationalen Umfeld
- situative und bedarfsgerechte Förderung und Weiterentwicklung von Mitarbeitern auf Augenhöhe
- ausgeprägte Hands-On Mentalität als Unternehmer im Unternehmen mit entsprechend hoher Veränderungsbereitschaft
- Zahlenaffinität (Vertriebscontrolling) sowie die Fähigkeit, Prozesse zu definieren und erfolgreich zu implementieren
- fließende Deutsch- und Englischkenntnisse

Interesse an mehr Informationen und einem Erstgespräch?

Dann bewirb Dich bei deinem Ansprechpartner Thorsten Beermann. Für offene Fragen erreichst Du ihn telefonisch unter +49 171 2167 637 oder per E-Mail an [beermann\(at\)arakos.de](mailto:beermann(at)arakos.de). Wir freuen uns darauf Dich kennenzulernen!