



Sales Manager (m/w/d) BU Food Ingredients

JRS ist Know-how- und Weltmarktführer für nachhaltige und funktionale Pflanzenfaser-Technologie. Als attraktiver Arbeitgeber wachsen wir in der Region und rund um den Globus. Dadurch können wir unseren Mitarbeiter\*innen neben einem sicheren Arbeitsplatz in einer Zukunftsbranche viele interessante Aufgaben und Perspektiven bieten. Damit wir auch in Zukunft weiter wachsen können, freuen wir uns über engagierte Kolleg\*innen, die gemeinsam die Welt nachhaltig besser machen wollen.

## **Ihre Aufgaben**

- Selbstständige Betreuung und Weiterentwicklung der zu verantwortenden Ländern
- Betreuen der JRS Verkaufsniederlassungen und der eigenständigen Vertretungen in den zugewiesenen Regionen
- Dienstreisen in die zu betreuenden Länder
- Organisation und Durchführung von Kundenseminaren
- Marktentwicklung bestehender Märkte
- Entwicklung/Einführung von neuen Märkten, Kunden und Anwendungen
- Erstellen von Verkaufsunterlagen, Präsentationen sowie Dokumenten

## **Ihr Profil**

- Vertriebserfahrung, wünschenswert im Bereich der Lebensmittelzutaten
- Fachwissen im Fleischerbereich sowie Lebensmittelbereich von Vorteil
- Sicherer Umgang mit MS Office-Anwendungen
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft (ca. 80 Tage im Jahr)
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit

## **Benefits**

- Verschiedene Angebote der betrieblichen Altersvorsorge
- Sonderzahlungen für besondere Anlässe
- Fahrrad-Leasing (einschließlich E-Bikes)
- Corporate Benefits
- Vielfältiges Weiterbildungs- und Schulungsangebot
- Flexible Arbeitszeiten durch mobiles Arbeiten und Gleitzeit
- Zuschuss in der betriebseigenen Kantine
- Firmenevents wie Betriebsfest oder Weihnachtsfeier
- Werkverkauf

## Fragen zur Bewerbung?



Ihre Ansprechpartnerin Frau Natascha Funk Personalabteilung

Telefon 07967 152-334 E-Mail <u>bewerbung@jrs.de</u>

www.jrs.de/jobs







