

Sales Manager EMEA / France & BENELUX (m/w/d) - External German (HH)

Ohly ist einer der weltweit führenden Anbieter von Hefe-basierten Spezialprodukten für die Bereiche Lebensmittel, Fermentation, Tierernährung und Gesundheit. Ohly ist Teil der ABF Ingredients Gruppe (ABFI), die fokussiert ist auf Spezialitäten für eine breite Palette an Märkten, von Lebensmitteln bis hin zur pharmazeutischen Industrie.

Innerhalb des von ABF betriebenen Modells dezentraler Autonomie entwickelt und implementiert Ohly seine eigene Strategie und ist für den eigenen Geschäftserfolg verantwortlich. Dies gibt unseren Mitarbeitern große Freiheit und Unabhängigkeit und bietet gleichzeitig alle Vorteile und Möglichkeiten einer globalen Gruppe. Daher kann jeder in dieser Unternehmenskultur einen echten Unterschied machen.

Für unser international agierendes Sales Team der Division Food suchen wir eine überzeugende Persönlichkeit als **Sales Manager EMEA / France & BENELUX (m/w/d)**.

Die Rolle und Deine Aufgaben

- Dir obliegt die kommerzielle Vertriebsverantwortung in definierter europäischer Region (Frankreich & Benelux).
- Du erreichst Deine Vertriebsziele durch umfassende Betreuung von bestehenden Kundinnen und Kunden und Regionen sowie durch Akquisition von Neugeschäft in neuen Zielmärkten.
- Durch nachhaltiges und interdisziplinäres Customer-Relationship-Management (CRM) und den Einsatz von Steuerungsinstrumenten (KPIs) steuerst Du Direktkunden, Distributoren (m/w/d) und globale Accounts aus dem Lebensmittelsektor
- Du verstehst die (technischen) Belange Deiner Kundinnen und Kunden und übersetzt dies zusammen mit internen Stakeholdern (z. B. Technical Sales und Innovation) zu neuen Produktanforderungen.
- Du verfolgst die aktuellen Trends und Entwicklungen des Food Marktes und lancierst diese durch regelmäßige Besuche der einschlägigen Messen und Events der Lebensmittelbranche.
- Du managest Deine Sales-Verantwortung durch Bereitstellung und Analyse relevanter Verkaufszahlen inkl. des Forecasts von Volumina und Margen sowie Preisgestaltungen.

Dein Profil

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im Vertrieb von Roh- und Inhaltsstoffen, z. B. im Bereich der Lebensmittel & Getränke, Aromen und Gewürzen oder auch anderen Industrien
- Sehr gutes Französisch sowie zusätzlich sicheres Deutsch oder Englisch
- Digitale Kompetenz & Systemaffinität (mindestens MS Office inkl. MS Teams sowie umgänglich mit gängigen ERP- und CRM-Systemen)

Was wir bieten

- Kleines, feines internationales, foodexpert B2B-Sales-Team
- Starke globale Unternehmensgruppe und eine autark und dynamisch agierende lokale Einheit
- Innovative Produktpalette mit hoher Relevanz für die Global Player der Food-Branche
- Kurze Entscheidungswege und viele Möglichkeiten zur aktiven interdisziplinären Mitgestaltung
- Partizipation an bereichsübergreifenden, strategisch relevanten Projekten
- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten
- Möglichkeit zur Weiterbildung und Entwicklung

Für die Betreuung dieses Rekrutierungsprozesses kooperieren wir mit der externen Personalberaterin Lilian Fischer, die Zugang zu unserem Bewerbungssystem hat. Sie wird bezüglich Deiner Bewerbung mit Dir in Kontakt treten.

Ohly arbeitet auf der Grundlage unserer Werte, das Richtige für unsere Mitarbeitenden, Kundinnen und Kunden und unseren Planeten zu tun. Wir sind bestrebt, einen vielfältigen und einladenden Arbeitsplatz zu schaffen, der Kolleginnen und Kollegen mit unterschiedlichen Lebensstilen, Hintergründen und Erfahrungen einschließt. Wir sind davon überzeugt, dass wir so unsere Werte besser erfüllen und gleichzeitig unsere Kundinnen und Kunden in unseren globalen Gemeinschaften innovativ und zufrieden stellen können.

Bist Du an dieser Herausforderung im Sales Management interessiert? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung unter Angabe Deines frühestmöglichen Starttermins sowie Deiner Gehaltsvorstellung!