

Market Manager Milchindustrie Norddeutschland (m/w/d)

Dienstort: Norddeutschland

Das Unternehmen

Novadan ist ein weltweiter Anbieter von Hygienelösungen für Kunden in der Lebensmittelindustrie, der Landwirtschaft und dem Gastgewerbe und exportiert in über 35 Länder. Das 1980 in Dänemark gegründete Unternehmen produziert und entwickelt eine vielfältige Palette von Reinigungs- und Desinfektionsmitteln. Mit rund 100 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von über 50 Millionen Euro zählt es zu den größten Reinigungsmittelherstellern in Skandinavien und gehört zur US-amerikanischen ITW-Gruppe mit Aktivitäten in über 50 Ländern und 46.000 Mitarbeitern.

Novadan zeichnet sich durch hohe Fachkompetenz, Servicequalität und kundenspezifische Reinigungsverfahren aus, die eine hohe betriebliche Effizienz und Qualität bei den Kunden sicherstellen.

Die neugeschaffene Position des **Market Managers Milchindustrie Norddeutschland (m/w/d)** soll das Geschäft in Norddeutschland von seinem Wohnsitz in der Region aus konsequent weiterentwickeln.

Ihre Aufgaben

- Nachhaltiger Ausbau des Geschäfts in der Region und Neukundenakquise
- Umsetzen der Vertriebsziele in Bezug auf Umsatz, Ergebnis und Volumen
- Kommerzielle Verantwortung inklusive Angebotserstellung und -verfolgung
- Ermittlung der Kundenbedürfnisse und Förderung von Geschäftsoptionen, die mit dem Angebotsportfolio von Novadan bedient werden können
- Technische Produktberatung in enger Zusammenarbeit mit dem Mutterhaus
- Projektmanagement für kundenspezifische Lösungen
- Beobachtung und Analyse von Markt und Wettbewerb, Chancen und Trends

Ihr Profil

- Studium der Lebensmitteltechnologie, Verfahrenstechnik oder vergleichbar; alternativ erfahrene Vertriebsmanager mit gutem Knowhow in der Milch-/Food-Industrie
- Einschlägige Branchenerfahrung und grundlegende Kenntnisse von Hygienestandards (z.B. HACCP)
- Idealerweise Kenntnisse und Erfahrungen mit CIP-Reinigung und Reinigung von Prozessanlagen
- Mehrjährige Vertriebserfahrung im B2B-Bereich mit ausgeprägten „Hunter“-Fähigkeiten
- Überzeugende Kommunikationsfähigkeiten und hohe Kundenorientierung
- Hohe Ziel- und Ergebnisorientierung mit Entscheidungsfreude und „hands-on“ Ansatz
- Teamplayer mit hoher Belastbarkeit, Ausdauer und Flexibilität
- Ausgeprägte Fähigkeiten im Projekt- und Prozessmanagement
- Deutsch und Englisch fließend

Das Angebot

- Spannende Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum
- Chance das Geschäft in der Region auf grundsolider Basis erfolgreich aufzubauen
- Unbefristete Beschäftigung mit 30 Tagen Urlaub, Starttermin: schnellstmöglich
- Attraktive außertarifliche Vertragskonditionen und Bonusregelungen, Dienstwagen
- Flache Hierarchien und intensiver internationaler Austausch
- Innovative und interaktive Unternehmenskultur
- Konkrete Entwicklungsperspektive bei Geschäftserfolg

Falls wir Sie für diese spannende und unternehmerische Vertriebsaufgabe bei einem etablierten Player interessieren können, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung und darauf, Sie kennenzulernen.

Sie können sich direkt über den "Apply"-Button bewerben.

Unser Berater steht Ihnen bei Rückfragen und im Bewerbungsprozess gerne zur Seite.

Ihr Ansprechpartner

- Dr. Torsten Ziegler
Executive Management Consultant
Birn + Partners
Mobil: +49 170 760 8638; E-Mail: tz@birn-partners.com