



d'Arta Group ist ein renommiertes belgisches Familienunternehmen, das sich seit seiner Gründung 1988 zu einem globalen Player in der Entwicklung, der Verarbeitung und dem Vertrieb von erntefrischen Tiefkühlprodukten wie Gemüse, Obst und Kräutern sowie tiefgekühlten Fertiggerichten und Beilagen entwickelt hat. Die Stärken der Unternehmensgruppe sind die familienzentrierte Struktur mit kurzen Entscheidungswegen, professionelle Mitarbeitende, ein hochwertiger Kundendienst und die auf dem sich schnell entwickelnden Markt nötige Flexibilität. Die Unternehmensgruppe legt großen Wert auf die kontinuierliche Investition in Menschen, Produktionstechnologie und Produktinnovationen. **d'Arta Group** exportiert mehr als 5.000 Produkte in über 70 Länder. An den fünf Produktionsstätten in Belgien, wo sich auch der Hauptsitz des Unternehmens befindet, im Vereinigten Königreich sowie in Portugal und Italien sind insgesamt ca. 1.000 Beschäftigte tätig.

d'Arta arbeitet mit mehr als 600 Landwirten zusammen und setzt dabei auf langfristige Kooperationen, die auf gegenseitigem Vertrauen, Respekt und Transparenz basieren. Ihre führende Position hat die d'Arta Unternehmensgruppe ihrer umfassenden Qualitätssicherung zu verdanken, die auf vier Säulen basiert: Systeme, Infrastruktur, Anlagen und Menschen. Dank der Fokussierung auf diese vier Säulen und dem kontinuierlichen Streben nach weiterer Optimierung und Innovation gelingt es der Unternehmensgruppe, den zunehmend strengeren Vorschriften im Bereich Lebensmittelsicherheit und den stetig steigenden Anforderungen der Kunden nachzukommen.

Zur Verstärkung des eigenen europäischen Vertriebs- und Accountmanagementteams hat **d'Arta** ein spannendes Stellenangebot:

Regional Sales & Account Manager Deutschland Großhandel & Food Service

IHRE AUFGABEN

- Nach der Einarbeitungs- und Einführungszeit sind Sie landesweit für die Pflege starker Beziehungen zu bestehenden Key Accounts und Vertriebspartnern in der Food-Service-Branche verantwortlich.
- Darüber hinaus setzen Sie sich für ein weiteres Wachstum und die Steigerung unseres Marktanteils ein, indem Sie Markttrends und Kundenwünsche im Auge behalten, die Wettbewerbssituation analysieren und so neue Geschäftschancen erkennen.
- Bei regelmäßigen Kundenbesuchen stellen Sie neue Produkte und maßgeschneiderte Lösungen für spezifische Kundenwünsche vor.
- Sie vertreten uns auf Handelsmessen und verschiedenen sonstigen Veranstaltungen, die eine wichtige Plattform darstellen, potentiellen Kunden die große Vielfalt unserer Produkte zu präsentieren.
- Unterstützt werden Sie von einem spezialisierten Backoffice und einem engagierten internen Vertriebsteam. Sie arbeiten unter anderem eng mit dem Marketing sowie der Forschungs- und Entwicklungsabteilung an unserem Hauptsitz zusammen, um für stets zufriedene Kunden zu sorgen.
- Gemeinsam mit dem europäischen Vertriebsmanagement entwickeln Sie Vertriebsstrategien und -initiativen und setzen diese um, um Umsatzziele und eine maximale Marktdurchdringung zu erzielen.

IHR PROFIL

- Wir suchen einen dynamischen und schlagkräftigen Kandidaten mit erfolgreicher (Groß-)Kunden- und/oder Vertriebs Erfahrung, vorzugsweise in der Food-Service-Industrie oder verwandten Branchen.
- Idealerweise haben Sie eine starke Affinität zu Lebensmitteln und ein solides Verständnis für Trends, Innovationen und Kundenwünsche im Food-Service-Sektor.
- Ein kulinarischer Hintergrund ist von Vorteil, aber kein Muss.
- Vor allem sind Sie ein durchsetzungsfähiger, offener, dynamischer und einfallreicher Profi mit guten Fähigkeiten in den Bereichen Networking und Kommunikation.
- Mit Empathie und Authentizität können Sie mit Kundenaccounts auf allen Ebenen umgehen.
- Sie haben ein Talent für überzeugende Präsentationen und das Abschließen von Verträgen.
- Sie sind voller Initiative und arbeiten eigenständig.
- Sie haben einen starken Geschäftssinn und setzen sich unnachgiebig für die Erreichung von Zielen ein.
- Sie beherrschen Deutsch fließend und verfügen über gute englische Sprachkenntnisse.
- Vom Homeoffice aus arbeiten Sie im Außendienst mit häufigen Reisen durch ganz Deutschland sowie gelegentlichen Besuchen unseres belgischen Hauptsitzes.



UNSER ANGEBOT

d'Arta Group bietet Ihnen ein attraktives Vergütungspaket einschließlich Firmenwagen und erfolgsabhängigen Leistungen. Sie können sich auf attraktive langfristige Aufstiegschancen im Unternehmen freuen.

INTERESSE ?

Senden Sie Ihre Bewerbung samt Lebenslauf an **Search & Selection**, Herrn Marc Van Beethoven : m.vanbeethoven@searchselection.com.

Auch eine Onlinebewerbung über die Website www.searchselection.com ist möglich, bitte verwenden Sie die folgende Referenznummer : 14819.



Seven Seas
Executive & International Talent Search

