



TOFUTOWN
Home of your Plant Based Foods

Wir bei TOFUTOWN produzieren seit den 80ern vegane Bio-Lebensmittel. Dabei ist die Mission ganz klar: wir stehen für Lebensmittel, die natürlich.bio.vegan produziert werden und das schon immer. Was im Hinterzimmer eines Kölner Reformhauses mit Tofu angefangen hat, ist mittlerweile ein Unternehmen mit 300 Mitarbeitenden an 3 Standorten. Neben unserer großen Leidenschaft Tofu stellen wir auch mit jeder Menge Herzblut tolle Brotaufstriche, leckere Fleischalternativen, fruchtige Tomatensaucen und spannende Snacks her. Um unseren stetigen Wachstumskurs weiter auszubauen, brauchen wir Unterstützung und suchen Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Key Account Manager/-in (m/w/d)

Pflanzliche Ernährung gibt Kraft, vermeidet Tierleid und hilft dabei, den Planeten Erde auch unseren Urenkeln lebenswert zu hinterlassen.

Sei dabei und gestalte
die Zukunft von morgen, wachse über dich hinaus und bringe deine Ideen mit ein:
Bei uns zählt jede Meinung.

Deine Aufgaben:

- Du übernimmst die Entwicklung ausgewählter nationaler und internationaler Handelspartner
- Du erschließt neue Kanäle, wie z.B. die Gastroschiene
- Du arbeitest an dem Ziel, unsere Marken im LEH weiter zu stärken und unseren Marktanteil auszubauen
- Du baust ein exzellentes Beziehungsmanagement auf allen relevanten Kundenebenen auf
- Du berätst Deine Kunden hinsichtlich Sortimentsgestaltung unter Berücksichtigung aktueller Markttrends
- Du nimmst an Messen und Industrietagen teil und erstellst kundenspezifische Angebote
- Du führst darüber hinaus betriebswirtschaftliche Analysen (Kunden, Märkte, Wettbewerber) durch und bist für die Entwicklung und Umsetzung von Optimierungsstrategien verantwortlich
- Du bereitest Jahresgespräche vor und führst diese



TOFUTOWN

Home of your Plant Based Foods

Unsere Anforderungen:

- Du verfügst entweder über ein betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung mit fundierter Erfahrung in diesem Bereich
- Du bringst mehrjährige Vertriebserfahrung im B2B-Bereich und fundierte Kenntnisse des LEH's inklusive eines bestehenden Netzwerks mit
- Du bist erfahren im Lösungsvertrieb
- Du bringst eine hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands mit
- Du arbeitest selbstorganisiert vom Home-Office aus und nimmst an Projekten an unseren Standorten teil
- Als Verhandlungsprofi bist du abschlussorientiert und lässt dich von der Aussicht auf herausragende Ergebnisse motivieren
- Gute Englischkenntnisse runden Dein Profil ab

Was wir bieten:

- einen sicheren Arbeitsplatz in einem wachsenden Familienunternehmen
- leistungsgerechte Vergütung
- betriebliche Altersvorsorge
- anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit
- ein sympathisches Team
- offene Team- und Kommunikationsstruktur
- kostenlose Getränke Wasser, Kaffee und Tee

Wir freuen uns auf Deine aussagefähigen Bewerbungsunterlagen. Sende diese bitte unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung per Mail an: bewerbung@tofutown.com und gebe bitte Deinen frühestmöglichen Eintrittstermin an.