

Telefonische Vorab-Information unter  
**+49 (0) 69 - 959 325 365**



## Führungsaufgabe bei Topadresse der Obst- und Gemüsebranche - Region NRW

# Vertriebsleiter Großverbraucherkunden (m/w)

**Neukundenakquisition, Vermarktungskonzepte, Vertriebsorganisation  
Kunden im Bereich Hotellerie, Care, Betriebsverpflegung und Gastronomie**

### QUALIFIKATION

Arbeiten Sie seit mehreren Jahren erfolgreich im Vertrieb von Lebensmitteln, idealerweise Obst- und Gemüse, an Großverbraucherkunden in den Bereichen Hotellerie, Care, Gastronomie, Betriebsverpflegung etc. und sind mit den Strukturen, speziellen Anforderungen und Problemstellungen dieser Kundengruppen vertraut? Kennt man Sie als kommunikative und hochmotivierte Persönlichkeit, mit Freude am Verkauf sowie ziel- und ergebnisorientierter Arbeitsweise? Haben Sie Ihre Führungskompetenz bereits anderweitig unter Beweis gestellt und sind Sie gewohnt, Ihren Verantwortungsbereich anhand von Kennzahlen zu steuern? Und suchen Sie nun eine neue herausfordernde Aufgabe, bei der Sie Ihre vertriebliche Expertise, Ihre Führungserfahrung und Ihre Fachkenntnisse in einer übergeordneten Führungsaufgabe einbringen können?

### UNTERNEHMEN

Als mittelständische, sehr expansive und auch international erfolgreiche Unternehmensgruppe im Obst- und Gemüsebereich vermarkten wir unsere Produkte über ein bundesweites Netzwerk regionaler Produktions-, Lager-, Logistik- und Vertriebsstandorte an Großverbraucher in den oben genannten Bereichen. Unser Erfolg basiert auf der Kompetenz unserer regionalen Betriebe, einer ausgeprägter Dienstleistungsorientierung, einem leistungsfähigen Qualitätsmanagement, dem frühzeitigen Erkennen von Trends und dem verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. Unserer überaus positiven Entwicklung möchten wir auch mit der neu geschaffenen Position „Vertriebsleiter Großverbraucherkunden“ Rechnung tragen und suchen hierzu eine Persönlichkeit, Dame oder Herr, mit eingangs beschriebener Qualifikation.

### AUFGABE

In dieser Position sind Sie der zentrale Ansprechpartner für alle vertrieblichen und marktgerichteten Belange und tragen somit maßgeblich zur weiteren Entwicklung unserer Marktposition in Nordrhein-Westfalen bei. Sie steuern und koordinieren unsere Vertriebsstandorte mit den zugehörigen lokalen Vertriebsstrukturen, optimieren Abläufe, Strukturen und Prozesse und beweisen Ihre vertriebliche Kompetenz durch eigene Akquisitionen. Sie unterstützen und fördern Ihre Mitarbeiter, pflegen und intensivieren die Kontakte zu den maßgeblichen Informations- und Entscheidungsträgern, überwachen die Einhaltung der vereinbarten Ziele und steuern etwaigen Planabweichungen frühzeitig entgegen. Auf Grund der Bedeutung dieser zentralen Schlüsselposition berichten Sie direkt an die Geschäftsleitung.

Mehr zu dieser verantwortungsvollen Aufgabe und zum Umfeld sagt Ihnen gerne unser Berater **Herr Jürgen Stauß**. Sie erreichen ihn persönlich unter der Telefonnummer **069 - 959 325 365**. Oder Sie schreiben ihm mit Bezug auf die **Projektnummer JS 12763**, gerne per E-Mail an [juergen.stauss@askado4hr.com](mailto:juergen.stauss@askado4hr.com). Er reagiert umgehend und garantiert Ihnen absolute Diskretion.

**ASKADO UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH . SOLUTIONS FOR HUMAN RESOURCES  
THE SQUAIRE 12 . Am Flughafen . 60549 Frankfurt am Main . [www.askado4hr.com](http://www.askado4hr.com)**