



FALKENSTEIN  
Personalberatung

### Das Unternehmen

Als Teil einer internationalen Unternehmensgruppe ist unser Klient eines der weltweit führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Herstellung von Kunststoffhüllen für Lebensmittel. In mehr als 160 Ländern rund um den Globus schätzen seine Kunden die Vielseitigkeit der Produkte. Sie vertrauen seit Jahrzehnten in seine kompetenten Mitarbeiter, die sich jeden Tag für höchste Qualität, maßgeschneiderte Konzepte, kundennahen Service und beispiellose Innovationskraft einsetzen. Zum nächstmöglichen Termin sucht unser Klient einen:

## Sales Manager Norddeutschland (m/w/d)

Standort: Home Office – Region Braunschweig, Hamburg, Cloppenburg  
Kennziffer: PF617H

### Ihre Aufgabe:

Als Vertriebsmitarbeiter/in sind Sie in Ihrer Region für die Akquisition von Neukunden sowie für die Betreuung und Entwicklung von Bestandskunden im Bereich der klassischen Wurst- und Fleischwarenindustrie als auch für Veggie-Produkte zuständig. Sie analysieren Kundenbedarfe, entwickeln kundenspezifische Lösungen und bringen Ihre Angebote erfolgreich zum Abschluss. Sie initiieren neue Produktentwicklungen, begleiten die Erprobung und Einführung neuer Produkte, führen Tests durch und arbeiten eng mit den internen Abteilungen wie Produktentwicklung und Qualitätswesen sowie den internationalen Konzerntöchtern zusammen. Ein weiterer Schwerpunkt dieser spannenden Aufgabe ist die systematische Beobachtung der relevanten Märkte hinsichtlich der Entwicklung neuer Trends sowie die Begleitung von Fachmessen. Auf Ihre neue Aufgabe werden Sie intensiv vorbereitet.

### Die Anforderungen:

Aufgrund der Anforderungen der Aufgabe benötigen Sie ein abgeschlossenes Studium im Bereich Lebensmitteltechnologie, idealerweise mit Schwerpunkt Fleischtechnologie, bzw. eine Weiterbildung zum/r Fleischereitechniker/in. Sie können bereits Erfolge im Vertrieb innerhalb der Wurst- und Fleischwarenindustrie nachweisen und haben selbst Projekte akquiriert, gewonnen und umgesetzt. Verkaufen macht Ihnen Spaß, Sie sind motiviert andere Menschen von Ihren Produkten und Dienstleistungen zu überzeugen und suchen den Erfolg. Ihre Zielverfolgung ist nachhaltig, Sie denken und handeln chancen- und lösungsorientiert, sind zielstrebig und reagieren auf sich ändernde Kundenanforderungen flexibel. Bedingt durch die Einbindung in einen internationalen Konzern sind gute Englischkenntnisse ein Muss.

### Interessiert?

Dann freuen Sie sich auf die Aufgabe in einem sehr kollegialen Umfeld mit neuesten Produkttechnologien und kurzen Entscheidungswegen im Alltagsgeschäft. Außerdem auf ein breites Weiterbildungsangebot und eine attraktive betriebliche Gesundheitsförderung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, diese senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer PF617H, als .doc- oder .pdf-Datei, an [bewerbung@falkenstein-personalberatung.de](mailto:bewerbung@falkenstein-personalberatung.de). Bewerbungen auf dem Postweg senden Sie bitte an nebenstehende Adresse. Für weitere Informationen stehen Ihnen Herr Falkenstein und Frau Kadzioch telefonisch unter 06204 9133-15 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!

### Datenschutz:

Der Schutz Ihrer personenbezogenen Daten ist uns ein wichtiges Anliegen. Mit Übersendung Ihrer Bewerbungsunterlagen erteilen Sie uns die Einwilligungserklärung, Ihre personenbezogenen Daten projektbezogen zu speichern. Nach Projektende werden Ihre Daten gemäß DSGVO komplett gelöscht. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [Datenschutzerklärung Falkenstein Personalberatung](#).



Peter Falkenstein  
Partner

Falkenstein Personalberatung  
August-Bebel-Straße 4  
68519 Viernheim

t: +49 (0) 6204 913315  
m: +49 (0) 171 3207209

