



Wir sind ein international tätiges, mittelständisches Unternehmen, das seit über 35 Jahren mit Lebensmitteln aus kontrolliert biologischem Anbau handelt und damit Großhändler, Produzenten, Verarbeiter und den Lebensmitteleinzelhandel bedient.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir eine engagierte Persönlichkeit mit unternehmerischem Denken und Leidenschaft für den Bio-Markt.

Die konkrete Ausgestaltung der Position erfolgt abhängig von Ihrer Berufserfahrung und dem Verantwortungsumfang.

Account Manager / Key Account Manager (m/w/d) Einkauf/Verkauf Bio-Trockenprodukte

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortlicher Ein- und Verkauf von Bio-Trockenprodukten inklusive Ergebnis- und Profitabilitätsverantwortung
- Zentraler Ansprechpartner, proaktives Beziehungsmanagement und strategische Weiterentwicklung wichtiger Lieferanten und Kunden
- Identifikation und Erschließung neuer Vertriebskanäle sowie Weiterentwicklung des bestehenden Produktportfolios
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten sowie eigenständige Führung von Preis- und Vertragsverhandlungen (auf Lieferanten und Kundenseite)
- Planung, Steuerung und Überwachung aller Warenmengen unter Berücksichtigung von Markt-, Kunden- und Lieferantenanforderungen
- Enge Zusammenarbeit mit Kolleg:innen des Trockenprodukte-Teams sowie Schnittstelle zu Logistik, Qualitätsmanagement und Finance/Buchhaltung

Ihr Profil

- erfolgreich abgeschlossenes Studium oder kaufmännische Ausbildung in den Bereichen BWL, Agrar- oder Gartenbau oder eine vergleichbare Qualifikation im Einkauf/Verkauf
- einschlägige mehrjährige Berufserfahrung in den oben genannten Bereichen
- hohe Kundenorientierung, Kommunikationsstärke und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- gute Kontakte in den französischen Bio-Markt sind von Vorteil (Marken, Verarbeiter, LEH)
- Begeisterung für Bio-Produkte und Interesse an fundierten Warenkenntnissen
- verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen wie Französisch oder Arabisch sind von Vorteil
- Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein sowie eine selbstständige, zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise
- sicherer Umgang mit MS-Office; Kenntnisse in ERP-Programmen sind von Vorteil
- eine offene, ehrliche und wertschätzende Kommunikation, Teamorientierung und Unterstützung der Kolleg:innen sind für Sie selbstverständlich

Unser Angebot (unter anderem)

- einen Arbeitsplatz mit sehr viel Gestaltungsspielraum im Herzen von München
- eine unbefristete Position in einem inhabergeführten Unternehmen mit Pioniergeist in der dynamisch wachsenden Biobranche
- ein jährliches Budget für Fort- und Weiterbildungen sowie für eine persönliche Gesundheitsmaßnahme
- die vollständige Übernahme der Fahrtkosten des öffentlichen Nahverkehrs
- einen flexiblen Arbeitsplatz mit der Möglichkeit, regelmäßig bis zu 2 Tage pro Woche im Home Office zu arbeiten
- kostenfreie Getränke, darunter Wasser, Kaffee aus unserer Siebträgermaschine sowie eine vielfältige Teeauswahl

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung über unser Online Portal: [Hier bewerben](#)

Bei inhaltlichen Fragen wenden Sie sich gerne an Frau Zierer (+49 89 746342-72) oder Frau Wagner (+49 89 746342-76).