



Technical Sales Manager med indsigt i ingredienser til fødevarerindustrien

Motiveres du ved salg af økologisk planteprotein til Europæiske fødevarer producenter?

Du kommer med på vækstrejser med salg af bæredygtige økologiske fødevarer og på hold med en stærk ideologisk ejerkreds og en mindre organisation. Samarbejde er i høj kurs, hvor man lykkes som hold. En helt ny fabrik står klar og eksport til lande i Europa, Asien, USA og Australien er etableret og nu skal industrisegmentet opsøges!

Hos Organic Plant Protein A/S går det stærkt og produkterne er alle økologiske og GMO fri. Du får mulighed for at præge din hverdag og udvikling i en ambitiøs fødevarer virksomhed med høje ambitioner. Vi leder efter dig som er en Hunter af natur og vant til det lange seje træk. Du har en passion for fødevarer og du kan se hvor traditionelle kødprodukter kan erstattes med planteprotein og du har et kendskab til teksturerede planteproteiner.

Stillingen refererer til salgs ledelsen, Nikka Sig Kristensen.

Ansvarsområder og arbejdsopgaver:

- Du får ansvar for salg af teksturerede planteproteiner til fødevarer industrien, primært eksport til det Europæiske marked.
- Særligt fokus på store spillere i kødindustrien, som nu er i gang med at udvikle "hybrid-produkter" og rent plantebaserede produkter, som kan erstatte de hidtidige kødprodukter.
- Salgsarbejdet skal baseres på et godt kendskab til de funktionelle egenskaber og produktmulighederne i de nye teksturerede planteproteiner.
- Tæt pipelinestyring i samarbejde med salgsschefen, så virksomhedens kapacitet udnyttes optimalt.
- Ansvar for synlighed i markedet for salg af ingredienser til fødevarerindustrien, herunder aktiv deltagelse i internationale messer.
- Skabe synlighed og branding via LinkedIn overfor beslutningstagere.
- Dele viden og markedsindsigt med kollegaer.

Resultatkrav og leverancer

- Opsøge og etablere salg til nye industri kunder på eksportmarkeder.
- Opfølgning på salg og information om leads og kunde forespørgsler.
- Deltage på fødevarermesser i ind og udland.
- Indfri aftalte salgsbudgetter.

Lokation og rejsedage

- Bopæl indenfor en radius af 75 km fra Hedensted.
- Rejseaktivitet i udlandet tilpasset markeds- og kundebehov.

Baggrund/særlige krav

- Solid erfaring med salg fødevarer, helst med ingredienser til industrikunder på et internationalt niveau
- Rejsevant og du kan lide at være ude på markederne, tæt på dine kunder og samarbejdspartnere
- Klar kommerciel tilgang med ambition om mange dobbelt vækst
- Forhandlingsvant og i stand til at lukke en handel.
- Uddannelse indenfor fødevarer, evt. suppleret med kommercielle kurser
- Sprogligt behersker du Engelsk mundtligt og skriftligt. Det er en fordel hvis du taler Tysk eller Fransk
- Flair for IT med indgående kendskab til Office pakken
- Indsigt i værdigrundlaget bag det økologiske produktionssystem



Personlige egenskaber

- Ambitiøs og professionel i din adfærd.
- Du har et stærkt "Hunter-gen" og er vant til det lange seje træk.
- Du har gode kommunikative evner både i forhold til interne og eksterne relationer.
- En veludviklet situationsfornemmelse og gode forhandlingsevner samt formår at lukke en handel.
- Dit mind-set er internationalt orienteret. Du har pli og forståelse for forskellige kulturer.
- Du er positiv af sind med et godt og smittende humør.

Du tilbydes:

En markedsmæssig gagering efter kvalifikationer, pensionsordning og sundhedsforsikring.

Stillingen besættes hurtigst muligt, så kontakt FoodCareer allerede i dag. Christian Saabye Simonsen svarer gerne på afklarende spørgsmål på mobil 51306866. Din motiverede ansøgning og CV sendes via dette [link](#). Alle kandidater behandles med absolut diskretion

Organic Plant Protein A/S er en virksomhed beliggende i Hedensted, der støtter og styrker den vigtige omstilling til en mere plantebaseret og bæredygtig kost gennem udvikling og gennem produktion af økologiske plantebaserede proteinprodukter af høj kvalitet. www.organicplantprotein.dk