



zeitfürbio

Vertriebsagentur für Bio-Lebensmittel-Marken



elimba
DAS KAKAORITUAL



Manu's
Better for you

SPICEBAR
Gewürzküche



Key-Account-Manager m/w/d (Teilzeit/Vollzeit)

Die zeitfürbio Vertriebs- und Beteiligungsgesellschaft ist eine junge Vertriebsagentur mit Sitz in Köln. Wir unterstützen spannende Marken aus der Bio-Lebensmittelbranche beim Vertrieb im Bio-Fachhandel, dem deutschen LEH sowie im Segment eCommerce.

Aktuell betreut zeitfürbio sieben Marken aus ganz unterschiedlichen Kategorien:

- BEEsharing – Honige aus Deutschland
- Elimba – Das Kakaoritual aus Bio-Rohkakao
- Lunch Vegaz – bio-vegane Fertiggerichte
- Manu's – Bio-Kombucha & Cold Brew Icedtea
- Pilze Wohlrab – getrocknete Bio-Pilze & Risotto-Mischungen
- Spicebar – Bio-Gewürze & Gewürzmischungen
- Werz – glutenfreies Bio-Gebäck und Dinkel-Vollkorn Produkte

Wir suchen für unseren Standort in Köln zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Key-Account-Manager m/w/d

Deine Aufgaben:

- Ausbau und strategische Entwicklung von nationalen Vertriebsaktivitäten
- Gewinnung neuer Kunden
- Professionelle und aktive Betreuung unserer bestehenden und potenziellen Kunden, sowie Steuerung und Steigerung des Umsatzes
- Kommunikative Schnittstelle zu unseren Marken
- Gestaltung von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Aufbereitung und Präsentation von Verkaufszahlen
- Unterstützung bei Projekten (z. B. Messen, Vertriebs- und Verkostungsaktionen)

Wen wir suchen:

Du interessierst Dich für unsere Welt der Bio-Lebensmittel und kommst entweder aus der Food-Branche oder identifizierst Dich privat sehr stark mit gesunden Lebensmitteln?

Beruf ist für Dich auch Berufung und Du lernst jeden Tag gerne dazu?

Zahlen, Auswertungen und Analysen sind Dein tägliches Handwerk?

Du arbeitest absolut selbständig, bist leidenschaftlich, denkst unternehmerisch und hast Spaß bei der Arbeit?

Bei uns stehen vor allem Deine persönlichen Kompetenzen im Vordergrund!

Außerdem:

- Du verfügst über Erfahrungen als Key Account Manager*in, Außendienst oder im Category Management
- Du hast nachweislich gute Beziehungen und Zugang zu Entscheider*innen innerhalb der bearbeiteten Kanäle (Bio-Fachhandel & LEH)
- Du hast sehr gute analytische Fähigkeiten und ein sicheres Zahlenverständnis
- Berufliche Erfahrungen aus den angrenzenden Bereichen Marketing, Trade Marketing oder Category Management wären von Vorteil

Was wir Dir bieten:

Bei uns darfst Du Verantwortung übernehmen und den Bereich Key-Account-Management gemeinsam mit uns strategisch aufbauen und etablieren. Wir bieten Dir flexible Arbeitszeiten und ein kleines, dynamisches Team in unserem Co-Workingspace „Forum Food & Nachhaltigkeit“ in Köln-Ehrenfeld mit Startup-Feeling.

Hört sich das spannend an?

Dann sende uns Deine Bewerbung unter Angabe der gewünschten Stundenzahl, Deines frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Deiner Gehaltsvorstellung an:

Anika Schuh

Email: anika.schuh@zeitfuerbio.de

Wir freuen uns auf Dich!