



Valrhona verdankt es dem Talent und Einsatz seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, dass das Unternehmen ein ständiges Wachstum verzeichnen kann und bei seiner Mitarbeiterzahl schon fast die Grenze von 1000 erreicht hat.

Für Valrhona ist eine Schokolade erst wirklich herausragend, wenn sie allen Vergnügen bereitet, auch denjenigen, die tagtäglich hier arbeiten.

Wir suchen eine(n):

**Gebietsleiter (m/w) – Frankfurt**

Angegliedert an den Gebietsverkaufsleiter in der Region Berlin garantieren Sie die Entwicklung des Portfolio-Umsatzes, welches bestehende und potenzielle Groß-Kunden beinhaltet.

**Ihre Aufgaben:**

- Sie führen und entwickeln Ihr Kunden-Portfolio; bestehend aus einem gemischten, Key Account-orientierten Kundenstamm: (Restaurants, Cafés, etc. und Hotel- und Gaststättengewerbe wie Sterne- Restaurants, Luxushotels, Hotels), Bäckereien, (Eis-)...
- Sie erstellen Angebote und arbeiten jeweils zu zweit mit der Verkaufsverwaltung und dem Innendienst
- Sie berichten regelmäßig über Ihre Tätigkeit und geben an Ihren Vorgesetzten alle relevanten Informationen, abhängig vom Markt und der Konkurrenz weiter

**Ihr Profil :**

Mit einem Master-Abschluss in Betriebswirtschaft oder vergleichbarer kaufmännischer Ausbildung können Sie mindestens 4 bis 5 Jahre Berufserfahrung in einer Vertriebsfunktion der Entwicklung und Verhandlung nachweisen, wenn möglich in der Lebensmittelbranche. Als autonomer Mitarbeiter besitzen Sie exzllente zwischenmenschliche Fähigkeiten und zeigen Eigeninitiative.

Organisation, Empathie und die Fähigkeit zuzuhören sind die Schlüsselelemente für den Erfolg dieser Stelle.

Regelmäßige Reisen sind vorgesehen.

Wir suchen eine **zweisprachige Person (deutsch-französisch)**.