

Responsable régional (h/f/d) - Restauration / Gastronomie pour l'agglomération de Leipzig

Remarque importante avant toute chose : pour ce poste, nous exigeons que vous résidiez à Leipzig ou dans ses environs. Vous connaissez le secteur de la Gastronomie, vous êtes passionné(e) par la vente et vous souhaitez développer activement votre secteur d'activité ? Alors, un poste de commercial(e) itinérant(e) vous attend chez nous, avec beaucoup d'autonomie et de liberté d'action. □ La vente, ça se veut et ça se maîtrise : tu as envie d'aller à la rencontre des gens, d'explorer de nouvelles voies, et tu fais preuve de la résilience nécessaire ainsi que de l'ambition d'apprendre de tes échecs (« le plaisir d'échouer »). En tant que responsable de secteur, tu es au plus près de nos clients, tu identifies les potentiels sur le terrain et tu stimules la croissance de ton secteur avec un esprit d'entreprise. □

Hügli
Nahrungsmittel
GmbH
Güttingerstrasse 23
78315 Radolfzell

Type de contrat Durée indéterminée
Taux d'occupation 100%
Début de l'emploi ab sofort
Langue allemand

Tu as encore des questions ?



Pietro Calvagna
Spécialiste en acquisition de talents
+41583263188

Postuler en ligne



Tu trouveras tous les détails en ligne ainsi que la possibilité de postuler directement.

Tes tâches

- Priorité aux nouvelles affaires et à la croissance de la clientèle : ton objectif premier est d'augmenter activement le nombre de clients acheteurs dans ton secteur.
- Groupes cibles dans la restauration collective : tu gères et développes les principaux segments de clientèle tels que les crèches, les cantines scolaires, les centres de soins palliatifs, les hôpitaux et les maisons de retraite.
- Nouveaux marchés et nouveaux horizons : tu prends beaucoup de plaisir à développer de nouveaux secteurs – comme par exemple l'hôtellerie – en partant de zéro.
- Présence sur le terrain : une partie essentielle de votre semaine est consacrée aux échanges directs avec les responsables de cuisine et les décideurs.
- Approche commerciale globale : vous planifiez vos visites de manière autonome, adoptez une approche commerciale globale et travaillez en étroite collaboration avec le service commercial interne et la gestion des grands comptes.

Ce que tu apportes

- Lieu de résidence : résidence dans la région de Leipzig ou ses environs immédiats (condition impérative).
- Esprit commercial : véritable passion pour la vente, attitude proactive et ténacité nécessaire (« envie d'échouer »).
- Expérience dans le secteur : expérience dans la force de vente du secteur de la Gastronomie ou issue directement de la Gastronomie, de la restauration collective, du traiteur ou de l'hôtellerie (les profils en reconversion professionnelle issus de la direction de cuisine ou du poste de sous-chef sont également les bienvenus).
- Méthode de travail : mentalité pratique, structurée, autonome et axée sur les solutions, associée à de solides compétences en communication.

Ce que nous proposons



Possibilités de développement professionnel

Nous offrons des opportunités d'évolution professionnelle dans un environnement international. Grâce à notre campus de formation, nous proposons des offres de formation continue variées et des formations régulières.



Santé

Grâce à l'offre HANSEFIT, l'ensemble du personnel peut profiter de programmes sportifs, de loisirs & de bien-être dans toute l'Allemagne.



Événements d'entreprise

Des événements d'entreprise variés créent une super communauté et une ambiance de travail familiale.



Salaires et prestations sociales équitables

Nos avantages financiers attrayants comprennent la prévoyance professionnelle de l'entreprise, des primes de vacances, une indemnité annuelle spéciale, la participation aux bénéfices et des primes d'ancienneté.