

# Fang Dir einen fantastischen Job!

Greenland Seafood Wilhelmshaven GmbH ist eine der größten Produktionsstätten für Fischprodukte in Europa. Mit ca. 500 Mitarbeitern produzieren wir täglich

Fischstäbchen, Gourmetfilets, Portionsfilets sowie zahlreiche weitere Fisch-Convenience-Produkte und Naturfilets.

Der Standort Wilhelmshaven ist Muttergesellschaft einer weiteren Produktionsstätte in Frankreich mit ca. 200 Mitarbeitern, sowie der Vertriebsorganisationen in Bremen und Paris.

Wir vereinen jahrzehntelange Erfahrung, Effizienz, hohe Zuverlässigkeit, persönliche und professionelle Beratung, sympathische Mitarbeiter, Bodenständigkeit und natürlich Genuss.

Unseren Mitarbeitern bieten wir viel Entwicklungspotential, eine angenehme Arbeitsatmosphäre, flache Hierarchiestufen und das gelebte „Du“ über alle Ebenen hinweg.

Seit Jahren rekrutieren wir gern unseren Führungsnachwuchs aus den eigenen Reihen. Es erwartet Sie ein vielfältiges Aufgabenspektrum in einem schon jetzt erfolgreichen Team – Mitdenken und das Einbringen von eigenen Ideen zur Optimierung ist bei uns deutlich auch über Grenzen hinweg erwünscht und gewollt.

Neben einer gründlichen Einarbeitung in erfahrenen Teams bieten wir einen sicheren Arbeitsplatz in einem engagierten und modernem Umfeld und gute Sozialleistungen.

**Fühlen Sie sich angesprochen?  
Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen (mit Ihrer Gehaltsvorstellung).  
Wir bevorzugen Bewerbungen per E-Mail:**

**[bewerbung-bremen@greenlandseafood.eu](mailto:bewerbung-bremen@greenlandseafood.eu)**



**Greenland Seafood**  
Wilhelmshaven GmbH

Zum Aufbau neuer Strukturen und zur Verstärkung unserer dynamischen Bremer Vertriebsorganisation suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n:

## (Junior) Key Account Manager/in Retail mit Schwerpunkt Polen

### Ihre Aufgaben und Ziele:

- Eigenverantwortliche Betreuung der zugewiesenen Großkunden in Zusammenarbeit mit dem CEE-Leiter
- Aufbau und Pflege langfristiger und nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation zur Optimierung der aktuellen Verkaufs- und Marketingstrategie
- Vertrags- und Preisverhandlungen im Rahmen der unternehmerischen Vorgaben
- Ergebnisverantwortung für das Marken- und Handelsmarkengeschäft für die betreuten Kunden
- Erschließen von neuen Umsatzpotentialen
- Führen von Jahresgesprächen
- Budgetplanung
- Homeoffice möglich

### Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches Studium oder vergleichbare Qualifikation als kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung als (Junior) KAM im FMCG-Umfeld, idealerweise in der Food-Branche
- Strukturierte und strategische Arbeitsweise
- (Junior) Key-Account Manager/in Retail: Ausgezeichnete Kenntnisse des Marktes und der Kunden im LEH
- Selbstbewusstes und sicheres Auftreten, Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Hohes Maß an Eigenmotivation, Entscheidungsstärke, Durchsetzungsfähigkeit und Belastbarkeit
- Reisebereitschaft
- Sehr gute Polnischkenntnisse (mündlich und schriftlich) zwingend erforderlich, idealerweise Muttersprache
- Gute Englischkenntnisse und MS-Office-Kenntnisse
- Wohnort in Deutschland wäre vorteilhaft