

## Key Account Manager/ Business Developer Rohstoffhandel in Vollzeit (w/m/d)

Die Flores Farm GmbH ist ein mittelständisches, international tätiges Unternehmen im Rohstoffhandel von biologisch zertifizierten Lebensmitteln. Fairer Handel und Projektentwicklung in Schwellenländern gehören zu unserem Markenkern.

Bauern und Lieferanten im Ursprung sowie Kunden und Mitarbeitende stehen im Mittelpunkt unseres Handelns, und wir pflegen eine persönliche Arbeitsweise. Langfristige Partnerschaften basieren auf Vertrauen sowie Transparenz und ermöglichen uns, nachhaltig zu wirtschaften und wirksame Spuren im Feld zu hinterlassen.

Wir suchen zum sofortigen Eintritt einen erfahrenen und hochmotivierten Key Account Manager/ Business Developer Rohstoffhandel in Vollzeit (w/m/d) zur Verstärkung unseres Vertriebsteams und zur Unterstützung unserer Wachstumsstrategie.

### Ihre Aufgaben

- Sie sind der Wachstumstreiber der Flores Farm!
- Übersetzung ambitionierter Wachstums- und Ertragsziele in ein eigenverantwortliches Vertriebsportfolio
- Akquise und gezielter Ausbau von mittleren und großen Kunden aus der Lebensmittelindustrie
- Eigenständige Betreuung und strategische Weiterentwicklung von Bestandskunden
- Abschlussfokussiertes Erstellen von Angeboten und Kontrakten
- Verantwortung für die Einhaltung Ihrer Umsatz- und Ertragsziele
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen, Prozess- & Schnittstellenoptimierung

### Was Sie erwartet

- Hohe Eigenverantwortung in der Ausführung Ihrer Aufgaben
- Arbeiten in einem professionellen und herzlichen Arbeitsumfeld
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege, attraktive Karriere- & Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine Kultur, die langfristiges unternehmerisches Denken fördert und belohnt
- Attraktives Fixgehalt und leistungsabhängige Anteile, direktes Partizipieren an Wachstumszielerreichung
- Systematische Einarbeitung und Unterstützung zum Einstieg

### Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Fundierte Berufserfahrung im Bereich Vertrieb, Key Account Management und/oder Business Development, z. B. als Vertriebsprofi, in der Geschäftsentwicklung oder in der wachstumsorientierten Start-Up-Szene.
- Nachweisbare Erfolge in Vertrieb und Geschäftsausbau
- Freude und Interesse an Lebensmitteln und Food-Trends
- Strukturiertes, selbstständiges Arbeiten und Organisationstalent
- Fundierte Erfahrung im Handel von Rohwaren
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Umfassende MS Office-Kenntnisse
- Gute Grundkenntnisse der englischen Sprache
- Sichere und klare Ausdrucksweise in der deutschen Sprache in Wort und Schrift

### Sind Sie interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, Anschreiben und relevante Zeugnisse) zusammengefasst in einer PDF Datei mit dem gewünschten Starttermin und Ihrem Gehaltswunsch an [jochen.wolf@floresfarm.com](mailto:jochen.wolf@floresfarm.com)

## PREMIUM . BIO . FAIR . RAW

Flores Farm GmbH  
Filderstraße 45 . 70180 Stuttgart  
Tel. +49 (0) 711 901 10 88-0  
Fax +49 (0) 711 901 10 88-9  
[www.floresfarm.com](http://www.floresfarm.com)  
[contact@floresfarm.com](mailto:contact@floresfarm.com)

**Geschäftsführer/Managing Director**  
Martin Steckdaub & Jochen Wolf  
Registergericht Stuttgart/Germany  
HRB 720417  
UstIdNr. DE246634466

BW-Bank Stuttgart  
IBAN DE30 6005 0101 0002 0908 36  
BIC/SWIFT SOLADEST600  
GLS Gemeinschaftsbank eG  
IBAN DE76 4306 0967 7007 9148 00  
BIC/SWIFT GENODEM1GLS

IBB Internationales Bankhaus  
Bodensee AG  
IBAN DE59 6511 0200 1614 7820 03  
BIC/SWIFT IBBFDE81