

Stellangebot bei Original Beans

# Sales Account Manager (Key Accounts) DACH (d/m/w)

 ORIGINAL BEANS

TASTE THE RARE AND PRESERVE IT



**TOP OF MINDS**  
Executive Search



## Anforderungen

- Einschlägige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb/ Account Management
- Branchenerfahrung bzw. -kontakte innerhalb der Gastronomie und/oder dem Lebensmittelhandwerk in der DACH-Region
- Unternehmerisches Denken und kaufmännisches Verständnis
- Ergebnisorientiertheit, Belastbarkeit und Hands-on-Mentalität
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und Überzeugungskraft
- Deutsch und Englisch fließend (weitere Sprachen von Vorteil)

 **Germany**

**Original Beans kombiniert die Leidenschaft für das Schokoladenhandwerk mit dem Natur- und Artenschutz und setzt als erstes regeneratives Schokoladenunternehmen neue Maßstäbe in puncto Nachhaltigkeit. Indem für jeden verkauften Riegel Schokolade ein Baum gepflanzt wird, werden die artenreichen Wälder der Ursprungsregionen aufgeforstet, anstatt ihnen zu schaden. Über eine 100% klimapositive Wertschöpfungskette werden so preisgekrönte, nachhaltige Schokoladensorten kreiert, die heute aus der Spitzengastronomie und dem gehobenen Lebensmittelhandwerk nicht mehr wegzudenken sind.**

# Über Original Beans

**Weltweit verschwinden immer mehr Pflanzen- und Tierarten, und der Rückgang der Artenvielfalt hat sich in den vergangenen Jahrzehnten dramatisch beschleunigt. Eine Entwicklung, an der die Lebensmittelindustrie maßgeblich beteiligt ist: Die Rodung von Wäldern, Monokulturen, der Einsatz von Pestiziden sowie intensive Bewässerung führen dazu, dass die Biodiversität auf unserer Erde in rasendem Tempo abnimmt. Regenerative Food, d.h. die Produktion von Lebensmitteln nach Kriterien der regenerativen Landwirtschaft, ist einer der jüngsten Trends in der Herstellung von Lebensmitteln und besonders aussichtsreich im Kampf gegen den Klimawandel.**

Original Beans, ein innovativer Schokoladenhersteller mit Sitz in Amsterdam in den Niederlanden, verbindet die Herstellung eines einzigartigen Sortiments hochwertiger Schokoladen auf einzigartige Weise mit dem Natur- und Artenschutz. Die Mission von Original Beans: Der Erde mehr zurückzugeben, als wir von ihr nehmen. Das Bewusstsein für Nachhaltigkeit und der leidenschaftliche Einsatz für den Naturschutz wurden dem Gründer Philipp Kauffmann sprichwörtlich in die Wiege gelegt. Schon sein Urgroßvater schrieb 1795 ein Buch über den Schutz des Waldes und mahnte zu mehr Nachhaltigkeit. Alarmiert durch die verheerenden Prognosen des damaligen Klimagipfels kündigte Philipp mehr als 200 Jahre später kurzentschlossen seinen Job bei den Vereinten Nationen und entschloss sich, selbst im Klimaschutz aktiv zu werden. Original Beans, das weltweit erste regenerative Schokoladenunternehmen, wurde geboren.

Das Besondere an dem Unternehmenskonzept: Original Beans-Schokolade wird in der Schweiz aus ausgewählten Kakaobohnen hergestellt, die verantwortungsvoll in den Regenwäldern des bolivianischen Amazonasgebiets, im ecuadorianischen Esmeraldas-Regenwald, im Virunga-Nationalpark in der Demokratischen Republik





Kongo und in den Ausläufern der peruanischen Anden geerntet werden. Für jeden verkauften Riegel Schokolade wird anschließend ein Baum in der entsprechenden Bauerngemeinde gepflanzt. So schützt Original Beans nicht nur vom Aussterben bedrohte Kakaosorten, sondern auch die Umwelt, in der diese wachsen: den tropischen Regenwald. Sämtliche Schokoladenrezepte werden darüber hinaus sorgfältig entwickelt, um die köstlichen Aromen der Kakaobohnen bestmöglich zur Geltung zu bringen. Durch das Programm „Ein Riegel, ein Baum“ wurden weltweit bereits mehr als 2 Millionen Bäume gepflanzt oder geschützt. Gekoppelt mit energieeffizienter Produktion, grüner Logistik und 100% biologisch abbaubarer Verpackung sind Original Beans Schokoladen in ihrer Wertschöpfungskette CO<sup>2</sup>-positiv.

Das Ergebnis ist eine der weltbesten Schokoladen, gefertigt aus den seltensten und fairsten Kakaobohnen, die von Spitzenköchen, Pâtisseries und Schokoladenliebhabern auf der ganzen Welt gleichermaßen verehrt wird. Original Beans führt heute als Vorreiter für regeneratives Wirtschaften die europäische Craft Schokolade Bewegung an und hat konsequent jeden Aspekt seines Geschäftes in Hinblick auf die klimapositive Behandlung von Mensch und Natur optimiert – vom Anbau der Kakaobohnen bis hin zur Verpackung. Kein Wunder, dass Original Beans unzählige Premium Taste- und NachhaltigkeitsAwards gewonnen hat, wie zum zweiten Mal in Folge die höchste Auszeichnung in der Chocolate Scorecard, die die Nachhaltigkeit des Kakaobezugs beurteilt. Dieser bemerkenswerte Erfolg bezeugt nicht nur die außergewöhnliche Qualität der Produkte, sondern auch das unermüdliche Engagement von Original Beans für gerechte Bezahlung, die Vermeidung von Kinderarbeit und regeneratives Wirtschaften.



# Sales Account Manager (Key Account) DACH (d/m/w)

**Original Beans wächst kontinuierlich und setzt auf dem dynamischen Schokoladenmarkt weiterhin Maßstäbe in puncto Nachhaltigkeit und ethische Verantwortung. Hierbei kommt insbesondere der DACH-Region als wichtigster Markt nach den Niederlanden eine zentrale Bedeutung zu. Zur Verstärkung des bestehenden Teams wird nun ein Sales Account Manager (d/m/w) gesucht, die/der einen maßgeblichen Beitrag zum Umsatzwachstum sowie der Steigerung der Markenbekanntheit in der DACH-Region leistet. Hauptzielgruppe ist hierbei die Premium-Gastronomie sowie das Lebensmittelhandwerk.**

KandidatInnen erwartet eine Vielzahl anspruchsvoller und abwechslungsreicher Aufgaben, die darauf abzielen, starke und langfristige Beziehungen zu wichtigen Kunden auf- und auszubauen und den Kundenstamm in der Region systematisch zu erweitern. In enger Zusammenarbeit mit dem CCO, dem Marketingleiter sowie dem DACH-Verkaufsteam mit Sitz in Amsterdam und Deutschland stellt der Key Account Manager sicher, dass vielversprechende Leads in Geschäftsbeziehungen verwandelt und bestehende Kundenbeziehungen gestärkt werden. So gelingt es, den Umsatz in der DACH-Region insbesondere im Segment des Lebensmittelhandwerks (u.a. Bäckereien, Patisserie, Premium Eiscreme) nachhaltig zu steigern sowie die Markenbekanntheit von Original Beans zu erhöhen.

Zu den Aufgaben gehören im Einzelnen:

- Ausbau des Kundenstamms von Original Beans durch aktive Suche nach neuen Partnerschaften sowie Pflege und Verwaltung neu gewonnener und bestehender Beziehungen innerhalb des Kundenstamms

- Agieren als Hauptansprechpartner für die Premium-Kunden und Sicherstellung, dass deren Bedürfnisse und Anforderungen verstanden und erfüllt werden; Beratung hinsichtlich der besten Produkte und Lösungen von Original Beans für ihre spezifischen Anforderungen
- Steigerung des Umsatzes und Verbesserung des Markenbewusstseins bei Schlüsselkunden
- Verfolgung aller Verkaufsaktivitäten im CRM und systematischer Ausbau der B2B-Kundendatenbank
- Analyse von Markttrends und Wettbewerbsaktivitäten, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren und die Position des Unternehmens im Markt zu stärken
- Durchführung von Schulungen und Produktpräsentationen gemeinsam mit dem Customer Champion-Team, um Kunden über die Eigenschaften und Vorteile von Craft-Schokolade sowie die Original Beans-Produktpalette zu informieren
- Enge Zusammenarbeit mit internen Stakeholdern wie Marketing, Produktentwicklung und Logistik, um sicherzustellen, dass Kundenanforderungen erfüllt werden und Geschäftsprozesse reibungslos ablaufen

**“Wir wollen, dass künftige Generationen die Natur so erleben können wie wir heute. Oder noch besser: wie wir es vor Jahrzehnten getan haben. Wir regenerieren den Regenwald, schützen die Artenvielfalt und zahlen einen fairen Preis für unseren Kakao, der das Einkommen der lokalen Bauern verdreifacht.”**

**Philipp Kauffmann,  
Gründer & CEO von Original Beans**





Zupackende und dynamische Vertriebspersönlichkeiten mit exzellenten Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten sowie Verständnis für den Markt und die Produkte erwartet bei Original Beans eine großartige Gelegenheit: Sie werden Teil eines hochechfolgreichen und trendsetzenden Unternehmens der Lebensmittelindustrie und setzen ihr Wissen und ihre Erfahrung ein, um unsere Erde zu einem besseren und nachhaltigeren Ort zu machen. Kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien sowie ein junges, internationales Team schaffen eine informelles Arbeitsumfeld, das MitarbeiterInnen von Original Beans tagtäglich dazu motiviert, ihr Bestes zu geben. Neben einer attraktiven, leistungsorientierten Vergütung und der leckersten kostenlosen Schokolade erhalten KandidatInnen die Gelegenheit, den Arbeitsplatz frei zu wählen und remote zu arbeiten.



# Interessiert?

Original Beans hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt.

Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter: [oliver.tonnar@topofminds.com](mailto:oliver.tonnar@topofminds.com).



**TOP OF MINDS**  
Executive Search