

Stellenangebot bei Fairtrade Original

# Senior Sales Manager Germany (D/M/W)

fairtrade  
**ORIGINAL**



**TOP OF MINDS**  
Executive Search

## Kandidatenprofil

- Mindestens 10 Jahre Erfahrung als (Senior) Key Account Manager im nationalen Food Retail in Deutschland
- Nachweisbare Erfolge in Verhandlungen auf HQ- und regionaler Ebene
- Starkes bestehendes Netzwerk im deutschen Einzelhandel (u. a. EDEKA, REWE, Kaufland, Globus)
- Ausgeprägte Verhandlungsstärke in den Bereichen Pricing, Margen, Konditionen, JBPs und Promotions
- Erfahrung in der Führung und Weiterentwicklung von Vertriebsteams
- Analytische und datengetriebene Arbeitsweise sowie ausgeprägtes kommerzielles Verständnis
- Unternehmerische, hands-on Mentalität mit hoher Ergebnisorientierung
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Deutsch (C2/Muttersprache) und Englisch fließend

📍 Rhein-Main oder Rhein-Ruhr



**Fairtrade Original ist mehr als eine Lebensmittelmarke. Das Unternehmen versteht sich als Wegbereiter für fairen Handel, nachhaltige Wertschöpfung und echte Partnerschaften entlang der gesamten Lieferkette. Seit Jahrzehnten arbeitet Fairtrade Original eng mit Produzentinnen und Produzenten in Ursprungsländern zusammen, um hochwertige, authentische Produkte in den europäischen Einzelhandel zu bringen – mit einem klaren Fokus auf Transparenz, Fairness und langfristigen Impact.**

# Über Fairtrade Original

**Fairtrade Original ist ein Pionier im Bereich fair gehandelter Lebensmittel und steht seit Jahrzehnten für Transparenz, Nachhaltigkeit und partnerschaftliche Zusammenarbeit entlang der gesamten Lieferkette. Das Unternehmen arbeitet eng mit Produzentinnen und Produzenten in Ursprungsländern zusammen und bringt authentische, fair gehandelte Produkte in den europäischen Einzelhandel.**

Mit einem klaren Fokus auf Qualität, Herkunft und Wirkung verfolgt Fairtrade Original das Ziel, nachhaltige Wertschöpfung für alle Beteiligten zu schaffen – vom Produzenten bis zum Endkunden. Die Marke ist in mehreren europäischen Märkten etabliert und baut ihre Präsenz im deutschen Einzelhandel gezielt weiter aus.

Die Unternehmenskultur ist geprägt von unternehmerischem Denken, kurzen Entscheidungswegen und einer hohen intrinsischen Motivation, positiven Impact zu schaffen. Mitarbeitende übernehmen Verantwortung, gestalten aktiv mit und arbeiten in einem internationalen Umfeld eng zusammen.





# Senior Sales Manager Germany (D/M/W)

**Für den Ausbau der Aktivitäten in Deutschland wird ein Senior Sales Manager Germany (d/m/w) gesucht, der die Go-to-Market-Strategie verantwortet und die kommerzielle Entwicklung im Markt nachhaltig vorantreibt. In dieser Rolle übersetzt der Senior Sales Manager die Unternehmensstrategie in konkrete Vertriebsmaßnahmen und stellt deren konsequente Umsetzung sicher. Ziel ist ein signifikanter Ausbau der Marktposition im deutschen Einzelhandel sowie die Erweiterung der Kundenbasis über bestehende Key Accounts hinaus.**

Gemeinsam mit dem deutschen Vertriebsteam und in enger Abstimmung mit dem Head Office steuert der Senior Sales Manager alle relevanten Vertriebsaktivitäten, baut strategische Kundenbeziehungen aus und etabliert eine skalierbare kommerzielle Struktur im Markt. Die Rolle berichtet an den Commercial Director und arbeitet eng mit dem Managing Director sowie funktionsübergreifenden Teams zusammen.

## **Die Aufgaben umfassen im Einzelnen:**

- Entwicklung und Umsetzung der Go-to-Market-Strategie für Deutschland
- Ausbau der Distribution bei nationalen und regionalen Lebensmittelhändlern (u. a. EDEKA, REWE, Kaufland, tegut)
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen auf HQ- und regionaler Ebene im deutschen Einzelhandel
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen sowie Entwicklung nachhaltiger Listungs- und Promotionsstrategien
- Leitung, Coaching und Weiterentwicklung des deutschen Vertriebsteams (Key Account Management)

- Steuerung von Vertriebszielen, Pipeline und Performance anhand klar definierter KPIs
- Entwicklung und Umsetzung von Joint Business Plans sowie Promotionskalendern
- Analyse von Markt-, Kunden- und Performance-Daten zur Ableitung konkreter Maßnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Marketing, Supply Chain, Finance)
- Schnittstellenfunktion zwischen deutschem Markt und internationalem Head Office
- Optimierung der Route-to-Market sowie Steuerung externer Partner

Erfahrenen Vertriebsprofis mit fundierter Erfahrung im deutschen Lebensmitteleinzelhandel bietet diese Position eine unternehmerisch geprägte Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum. Die Rolle richtet sich an Kandidatinnen und Kandidaten, die strategisches Denken mit operativer Umsetzungsstärke verbinden und nachweisbare Erfolge im Ausbau von Retail-Geschäften vorweisen können.

Erfolgreiche Kandidatinnen und Kandidaten verfügen über ein starkes Netzwerk im deutschen Handel, ausgeprägte Verhandlungsfähigkeiten sowie Erfahrung in der Führung und Entwicklung von Vertriebsteams. Ein datengetriebener Arbeitsstil, unternehmerisches Denken und eine klare Ergebnisorientierung zeichnen sie ebenso aus wie ein überzeugendes Auftreten und ausgeprägte Kommunikationsstärke.

Als zentrale kommerzielle Rolle im deutschen Markt arbeitet der Senior Sales Manager eng mit internen und externen Stakeholdern zusammen und trägt maßgeblich zum weiteren Wachstum des Unternehmens bei. Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands ist erforderlich.





## Interessiert?

Fairtrade Original 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