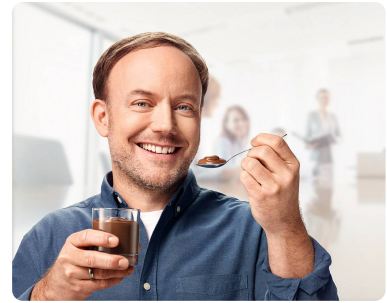


Du möchtest als direkte Verbindung zwischen Marketing, Vertrieb und Geschäftsführung agieren, Markt- und Vertriebskonzepte aktiv umsetzen und New Business Development-Projekte professionell steuern? Es begeistert dich, strategische Impulse in messbare Geschäftsentwicklung umzuwandeln? Du bezeichnest dich als kommunikativen Teamplayer mit Hands-on-Mentalität, analytischer Stärke und Vertriebsverständnis? Werde zum nächstmöglichen Zeitpunkt ein Teil von CONDETTA am Standort Halle (Westf.) in unbefristeter Festanstellung als



## Deine Ansprechperson



Kerstin Dreisörner  
Personalabteilung  
Tel: [+49 5201 128358](tel:+495201128358)



**Standort**  
Halle (Westf.)



**Bereich**  
Vertrieb



**Einstieg**  
Fachkraft

## Einleitung

Die CONDETTA GMBH & CO. KG entwickelt hochwertige Grundstoffe für die Lebensmittelbranche. Das Portfolio umfasst unter anderem funktionelle Mischungen für Molkereiprodukte, Backwaren oder Speiseeis. Als professioneller und verlässlicher B2B-Partner der Industrie liefert das Unternehmen in über 50 Länder weltweit und bietet seit über 80 Jahren erfolgreich einen individuellen Service für die Lebensmittelindustrie. CONDETTA gehört zur Storck Gruppe, einem der führenden Hersteller internationaler Marken-Süßwaren mit Sitz in Halle (Westf.).

Du möchtest als direkte Verbindung zwischen Marketing, Vertrieb und Geschäftsführung agieren, Markt- und Vertriebskonzepte aktiv umsetzen und New Business Development-Projekte professionell steuern? Es begeistert dich, strategische Impulse in messbare Geschäftsentwicklung umzuwandeln? Du bezeichnest dich als kommunikativen Teamplayer mit Hands-on-Mentalität, analytischer Stärke und Vertriebsverständnis? Werde zum nächstmöglichen Zeitpunkt ein Teil von CONDETTA am Standort Halle (Westf.) in unbefristeter Festanstellung als Business Activation Expert / Vertriebsprojektmanager (m/w/d)

## Aufgabenschwerpunkte

- Du gestaltest Markt- und Vertriebskonzepte mit und setzt diese in interdisziplinärer Projektarbeit erfolgreich um.
- Gemeinsam mit der Geschäftsführung treibst du die Markterschließung voran und identifizierst potenzielle Kunden, Partner und Märkte.
- Hierzu führst du eigenverantwortlich Markt-, Länder- und Wettbewerbsanalysen durch und leitest Handlungsempfehlungen ab.
- Du übernimmst die Planung, Steuerung und Begleitung von New Business Development- und Marktaktivierungsprojekten und agierst als Schnittstelle zwischen Marketing, Vertrieb und Geschäftsführung.
- Bei der Leadgenerierung, Nachverfolgung und Performance-Analyse nach Marketingkampagnen, Webinaren und Events wirkst du aktiv mit.
- Zudem bist du für die Erstellung und Pflege von Zielkundenanalysen, Marktübersichten und Vertriebsunterlagen verantwortlich.

## Qualifikationen

- Dein Studium in Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften oder International Management hast du abgeschlossen und bringst mindestens fünf Jahre Erfahrung im Bereich Business Activation, Vertrieb (idealerweise B2B) oder internationales Marketing mit.
- Du bringst ein ausgeprägtes Verständnis für Vertriebsprozesse, Kundenbedürfnisse und Marktdynamiken sowie Erfahrung in der Steuerung und Umsetzung von Projekten ein, die du mit Freude, Organisationstalent und Koordinationsstärke vorantreibst.
- In Englisch kommunizierst du fließend und trittst auch in Präsentationen sicher und überzeugend auf.
- Du verfügst über eine analytische, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise mit hohem Qualitätsanspruch.
- Mit PowerPoint und Excel arbeitest du routiniert und hast idealerweise Kenntnisse in SAP BW.

## Was wir bieten

- Als Tochterunternehmen der familiengeführten Storck Gruppe ist unsere tägliche Arbeit geprägt durch ein herzliches Miteinander und großen Freiraum für Individualität gespickt mit Akzeptanz für neue Ideen und Wertschätzung
- 30 Tage Urlaub pro Jahr sowie zusätzlich Heiligabend und Silvester frei
- Flexible Arbeitszeiten mit Arbeitszeitkonto und der Option zum mobilen Arbeiten bei einer 38-Stunden-Woche
- Profitiere von einer attraktiven Vergütung mit Weihnachts- und Urlaubsgeld sowie regelmäßigen Tarifierhöhungen
- Umfangreiche Zusatz- und Sozialleistungen (z. B. Teilhabe am Unternehmenserfolg dank unserer lukrativen Storck Mitarbeiterbeteiligung, betriebliche Altersvorsorge und vermögenswirksame Leistungen)
- Egal, ob ein bezuschusstes ÖPNV-Deutschlandticket oder ein JobRad-Angebot - wir freuen uns, beides zu unterstützen
- Unseren tollen Teamzusammenhalt stärken wir auch bei unseren Betriebsfesten und abwechslungsreichen Team- und Sportevents

- Durch kontinuierliches Wachstum bieten wir einen sicheren Arbeitsplatz mit guten Zukunftsperspektiven
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten, um dein eigenes Know-how stetig zu erweitern
- Die Gesundheit unserer Mitarbeitenden liegt uns am Herzen, weshalb wir ein vielfältiges Angebot für deine Gesundheit und dein Wohlbefinden bieten, wie z. B. 50% Zuschuss zu einer Sportnavi Mitgliedschaft
- Neben unserer Nasch-Flatrate gibt es in unserem bezuschussten Betriebsrestaurant täglich wechselnde Gerichte
- Entdecke unsere Mitarbeiterrabattportale und unseren Personalverkauf und profitiere von exklusiven Preisvorteilen