



FSI

Health & Safety

Food Safety? Hygiene? HACCP?

Hit Rate? B2B? Social Media? Conversion Rate?

Wenn Ihnen das alles etwas sagt, dann sind Sie bei uns richtig!

Sie lieben es, sich täglich auf neue Situationen und Ansprechpartner einzustellen und behalten den Überblick, auch wenn's mal hektisch zugeht – hervorragend! Sie haben Spaß daran neue Prozesse mitzugestalten und weiterzuentwickeln? Perfekt!

Als **Vertrieb mit Schwerpunkt Marketing (w/m/d)** sind Sie unser fachlich kompetentes Aushängeschild zum Kunden. Sie helfen uns Kunden aus Groß- und Systemgastronomie, Catering, Krankenhaus und Einzelhandel zu gewinnen, die wir mit unserer Dienstleistung zur Einhaltung der HACCP-, Hygiene- und Qualitätsmanagement-Standards unterstützen. Wir sind auf Wachstumskurs und wollen neue Kommunikations- und Akquisekanäle wie Social Media erschließen. Sie unterstützen FSI beim Vertrieb, hinsichtlich Gestaltung und Realisierung neuer Marketingmaßnahmen werden Sie unterstützt durch das dynamische Marketingteam unserer Certania Holding.

Wir bauen unser Vertriebs-Team aus und suchen **ab sofort in Vollzeit im Homeoffice/ am Standort Neu-Isenburg**

Vertrieb (w/m/d) mit Schwerpunkt Marketing – Ref. 25005

Ihre Aufgaben

Als Teil eines kleinen, agilen Teams sind Sie verantwortlich für die zielgerichtete Ansprache potenzieller Neukunden sowie die Gestaltung unserer Marketingmaßnahmen im Umfeld der Lebensmittelsicherheit. Dazu gehören:

- Aktive **Unterstützung im Vertrieb** unserer Dienstleistungen (Audits, Beratung, Schulungen, Laborleistungen, Digitales Hygienemanagement)
- **Identifikation und Kontaktaufnahme** potenzieller Kunden im B2B-Umfeld (v. a. Lebensmittelindustrie, Handel, Gastronomie)
- Mitgestaltung bei Planung und Umsetzung von **Marketingmaßnahmen** (z. B. Mailings, Website-Inhalte, Social Media)
- Gestaltung und Pflege von **vertriebsunterstützenden Unterlagen** (Präsentationen, Broschüren, Landingpages etc.)
- **Durchführung von Marktanalysen** und Pflege von Kundendaten im CRM-System
- **Enge Zusammenarbeit** mit Director Sales und Business Development und Innendienst

Sie berichten direkt an die Geschäftsleitung

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im Bereich Marketing, Kommunikation oder Vertrieb
- Erste Erfahrung im B2B-Vertrieb und/oder in der Umsetzung von Marketingkampagnen
- Idealerweise Kenntnisse im Bereich Lebensmittelsicherheit oder Qualitätsmanagement von Vorteil
- Sicher im Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Tools (z. B. Mailchimp, WordPress, LinkedIn)
- Verhandlungssicheres Deutsch in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse sind wünschenswert
- Routinierter Umgang mit den MS Office-Anwendungen

Was uns wichtig ist

- Flexibilität, Belastbarkeit sowie ein hohes Maß an Eigenorganisation
- Kommunikationsstärke, Kreativität und eine pragmatische, lösungsorientierte Arbeitsweise
- Bereitschaft zu mehrtägigen Dienstreisen
- PKW-Führerschein (Klasse B) und nachgewiesene Fahrpraxis

Was wir bieten

- **Arbeiten aus dem Homeoffice** mit moderner technischer Ausstattung mit viel Handlungs- und Entscheidungsfreiraum
- schlanke und flache Hierarchien, unkomplizierte und offene Kommunikation
- regelmäßiger Austausch und individuelle Trainings zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung
- transparente Arbeitsverträge und angemessene Bezahlung, plus arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge
- Dienstwagen (Kompakt – bzw. untere Mittelklasse) zur freien privaten Nutzung

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe der o.g. Referenznummer mit Lebenslauf und Motivationsschreiben an bewerbung@fsi.de und geben Sie auch Ihre Gehaltsvorstellung sowie den frühestmöglichen Eintrittstermin an.