„Gestalten Sie mit uns den europäischen Markt für Food Ingredients“
Wir sind ein spezialisiertes Handelsunternehmen mit Sitz in St. Gallen. Unsere Leidenschaft gilt hochwertigen Rohstoffen und funktionellen Inhaltsstoffen für die Lebensmittelindustrie. Mit internationalen Lieferanten und einem treuen Kundenkreis in der Schweiz und Europa stehen wir für Qualität, Verlässlichkeit und Marktnähe.

Sales Manager / Händler Food Ingredients (m/w/d) – B2B-Rohstoffhandel

Ihre Aufgaben:

- Sie betreuen unsere B2B-Kunden in der Schweiz und Europa – persönlich, verbindlich und lösungsorientiert.
- Sie identifizieren Marktchancen, entwickeln neue Kundenbeziehungen und erschließen neue Lieferquellen.
- Sie arbeiten eng mit Einkauf, Logistik und QM zusammen und begleiten Projekte eigenverantwortlich von Anfrage bis Lieferung.
- Sie vertreten unser Unternehmen auf Fachmessen und bringen aktiv neue Impulse ein.

Ihr Profil:

- Sie haben mehrjährige Erfahrung im Handel mit Food Ingredients oder ähnlichen Rohstoffen.
- Sie denken unternehmerisch, handeln zielorientiert und sind ein überzeugender Gesprächspartner.
- Ihr Netzwerk in der Lebensmittelindustrie ist ein Vorteil, aber kein Muss.
- Deutsch beherrschen Sie verhandlungssicher, Englisch sicher – weitere Sprachen sind willkommen.
- Sie wohnen in erreichbarer Nähe von St. Gallen und sind bereit, regelmäßig vor Ort zu sein.

Wir bieten:

- Viel Gestaltungsfreiraum in einem dynamischen, wachstumsorientierten Umfeld
- Kurze Entscheidungswege in einem inhabergeführten Unternehmen
- Ein engagiertes, kollegiales Team mit hoher Fachkompetenz
- Attraktive Anstellungsbedingungen, moderne Infrastruktur, flexible Arbeitsgestaltung

Bereit für den nächsten Karriereschritt?
Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto an: **eberle@trawosa.ch**
Für Fragen steht Ihnen Christian Eberle gerne zur Verfügung: **+41 71 844 98 21**
Weitere Informationen unter: www.granosa.ch | www.trawosa.ch