Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Kemptthal / Lindau (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Senior Business Development Chef (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Aufbau strategischer Partnerschaften mit QSR- und Food-Service-Kunden als vertrauensvolle kulinarische Beratungsperson und Markenbotschafter
- Übersetzung von Konsumenteneinblicken und unserem PPA in überzeugende Menükonzepte und wirtschaftlich tragfähige Kundenlösungen
- Leitung kulinarischer Innovationsprojekte vom Brainstorming bis zur Umsetzung, inklusive Prototypen, Co-Creation-Sessions, Präsentationen und Verkostungen
- Zusammenarbeit mit Commercial-, Marketing-, FC&A- und MCSI-Teams zur Identifikation von Chancen und Unterstützung regionaler Kundenprioritäten
- Schaffung und Umsetzung von Kundenchancen durch Co-Creation, Business-Development-Projekte und erfolgreiche Projektumsetzung
- Steuerung länderübergreifender Menüentwicklungsprojekte unter Berücksichtigung von Kundenbedürfnissen, regionalen Strategien und operativen Anforderungen
- Nutzung kulinarischer Expertise, Marktkenntnisse und Kundenwissen zur Entwicklung skalierbarer Lösungen für Kunden und unser Unternehmen
- Sicherstellung einer qualitativ hochwertigen Umsetzung von Präsentationen, Prototypen und Kundenengagements
- Sichtbarkeit und Wissensaustausch mittels Projektmanagement- und CI-Tools
- Förderung und Weiterentwicklung junger Köche

Was Sie ausmacht:
- Kulinarische Qualifikation und mindestens 8 Jahre Erfahrung in Food Service, QSR, Kettenrestaurants, Hotellerie oder der Lebensmittelzutaten-Industrie
- Erfahrung in der Entwicklung von Menükonzepten sowie in der Leitung kundenorientierter kulinarischer Projekte und Innovationsprozesse
- Kenntnisse aktueller Food-Service-Trends, Konsumenteneinblicke und Menüentwicklung für regionale oder internationale Ketten
- Fähigkeit, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen und bereichsübergreifend mit Commercial-, Marketing-, R&D- und technischen Teams zusammenzuarbeiten
- Unternehmerisches Denken mit der Fähigkeit, Wachstumschancen zu erkennen und Kundenbedürfnisse in Geschäftslösungen zu übersetzen
- Erfahrung in der Führung oder im Coaching von Kulinarik-Fachpersonen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb der Region

Was diese Stelle ausmacht:

- Ausgezeichnete Möglichkeiten zur kontinuierlichen Weiterbildung und Entwicklung
- 40-Stunden-Woche
- Zusätzliche bezahlte freie Tage
- Attraktive Pensionskassenbeiträge
- Vergünstigtes Personalrestaurant inklusive Mittagessen
- Sport- und Freizeitclub mit Duschen und Einrichtungen vor Ort
- Vergünstigungen im Firmenshop
- Subventionierte REKA-Checks und SBB-Halbtaxabo
- Weltweite private Unfallversicherung mit freier Spitalwahl