

## Reizvolle Aufgabe mit Perspektive

Unser Auftraggeber, JOHS. THOMS GmbH & Co. KG, mit Sitz am Hamburger Flughafen importiert und vertreibt Rohstoffe aus Früchten. 1893 wurde das Unternehmen gegründet. Anfang der 1970'er Jahre gewann das Geschäft an Dynamik und Eigenständigkeit. Der spätere Geschäftsführer, einschlägig mit dem internationalen Fruchthandel vertraut und weltweit bestens vernetzt, sorgte für eine komplette Neuausrichtung des Unternehmens. Seitdem stehen Früchte im Mittelpunkt. Die Erfolgsgeschichte nahm damit ihren Anfang; das Importgeschäft entwickelte sich, die Agenturtätigkeit ebenso. Mit zehn Mitarbeitern ist THOMS führend in seinem Kerngeschäft. Unser Kunde ist Agent für z.B. den führenden Hersteller von Zitronensaftkonzentrat in Argentinien, und genießt nicht nur dort, sondern bei Lieferanten aus der ganzen Welt einen exzellenten Ruf, u.a. in Südafrika, Indien, Ecuador, Costa Rica und Brasilien. Kunden in Deutschland schätzen die gelebte Qualität ihres Lieferanten u.a. in den Bereichen Rohstoffe, Logistik, Beratung und Abwicklung. THOMS ist als inhabergeführtes Unternehmen unabhängig und wirtschaftlich sehr gesund aufgestellt. Im Rahmen der mittelfristigen Personalentwicklung suchen wir einen

## Trader (m/w/d)

Angedacht ist, dass Sie durch die Übernahme einiger Stammkunden in Ihre Rolle als Trader hineinwachsen, wobei Sie zunächst den bekannten Markt bedienen. Schwerpunkte der weiteren Tätigkeit liegen in den Bereichen Einkauf, Verkauf und Akquise, Neukunden und Neulieferanten, Reklamationen zusammen mit QM und Lieferantenmanagement. Regelmäßige Berichte an die Geschäftsführung runden Ihre Tätigkeit ab. Explizit gehören zum Aufgabenfeld die übliche kaufmännischen Aufgaben, u.a. Anfragebearbeitung, Kalkulation, Angebote erstellen, Aufträge bearbeiten bis hin zur Behandlung von Reklamationen. Der Kontakt zum Kunden ist Ihnen eine Selbstverständlichkeit, wozu auch Besuche beim Lieferanten und Abnehmer im In- und Ausland gehören, wie auch Ihre Präsenz bei Messen und Tagungen.

Nach einer einschlägigen Ausbildung haben Sie bewiesen, dass Sie im Ein- und Verkauf Bestleistungen erbringen und streben nun den nächsten Schritt an. Optimaler Weise haben Sie bereits Erfahrung als Trader sammeln können und besitzen Kenntnisse im Markt für Fruchtsäfte. Sie arbeiten konsequent kunden- und lösungsorientiert und sind abschlussicher. Verhandlungskompetenz auf verschiedenen Gesprächspartnerebenen, Biss und eine überzeugende kollegiale Persönlichkeit zeichnen Sie aus. Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch sind für diese internationale Aufgabe selbstverständlich.

Geboten wird eine Position mit nicht alltäglicher Perspektive geprägt durch die lange Geschichte eines Unternehmens mit hanseatischen Werten. Wenn Sie sich angesprochen fühlen, steht Ihnen unser Partner Marc Husten für einen ersten Gedankenaustausch gerne zur Verfügung. Absolute Diskretion, die Berücksichtigung von Sperrvermerken sowie die Beachtung der DSGVO sichern wir Ihnen selbstverständlich zu. Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit senden Sie bitte unter Angabe der **Kennziffer BC 100077** an [marc.husten@busold-consulting.de](mailto:marc.husten@busold-consulting.de).

## BUSOLD CONSULTING GMBH

Loogestieg 7 • 20249 Hamburg • Telefon +49 / 40 - 21 99 33 77

[www.busold-consulting.de](http://www.busold-consulting.de)