



Wir suchen Sie!

Head of Brewing / Industry Sales Manager für Bier

(m/w/d)



Im Rahmen einer Nachfolgeregelung bieten wir ab am **01. Januar 2027** eine einzigartige Position an.

Sie haben sich Ihre Karriere in der Brauwelt Schritt für Schritt erarbeitet und möchten Ihre praktische Erfahrung nun international einsetzen. Sie verbinden mehr als ein Jahrzehnt praktischer Bierproduktionserfahrung mit der Fähigkeit, Kundenbeziehungen aufzubauen, ein spezialisiertes Team zu führen und technische Lösungen erfolgreich in den Markt zu bringen. Wenn Sie eine Rolle suchen, in der technische Glaubwürdigkeit, globaler Ehrgeiz und Teamführung zusammenkommen — lesen Sie weiter.

Die Aufgabe



Internationalen Vertrieb vorantreiben und ausbauen: Sie treiben das kommerzielle Wachstum unserer Enzym- und Filtrationsprodukte auf den globalen Brauereimarkt — identifizieren Chancen, erschließen neue Kunden und vertiefen bestehende Partnerschaften. Mit mehrjähriger internationaler Vertriebserfahrung wissen Sie, wie Sie in Märkten, in denen Beziehungen und technische Glaubwürdigkeit alles sind, vom ersten Gespräch zum unterzeichneten Vertrag gelangen.



Ein spezialisiertes Brauerteam führen und entwickeln: Sie führen drei erfahrene Brauereifachleute — geben die Richtung vor, begleiten die Leistungsentwicklung und schaffen eine Teamkultur, die auf technischer Exzellenz und Kundenorientierung basiert. Sie führen durch Vorbild: Ihre Zeit im Keller bedeutet, dass Sie genau verstehen, womit Ihr Team vor Ort konfrontiert ist — und Sie verdienen sich deren Respekt durch gelebte tägliche Praxis.



Die Brücke zwischen Prozesstechnologie und Markt bilden: In enger Zusammenarbeit mit F&E, Marketing, SCM und Controlling stellen Sie sicher, dass unsere Lösungen genau dort positioniert sind, wo die Branche sie braucht. Sie managen Ihre Produktgruppen strategisch, bringen sich aktiv in die Produktentwicklung ein — von der ersten Idee über den kommerziellen Launch bis zur Evaluation — und sorgen dafür, dass unsere Technologiebotschaft in jedem Kundengespräch klar und überzeugend ankommt.



Präsenz zeigen, wo es darauf ankommt — vor Ort, weltweit: Sie reisen regelmäßig (bis zu 50%), um unsere internationalen Partner direkt zu unterstützen und entscheiden, wo Sie die größte Wirkung erzielen können — in Brauereien, bei Versuchen, bei technischen Workshops und auf Branchenveranstaltungen. Ihre Präsenz im Markt ist ein echter Wettbewerbsvorteil, und Ihre Fähigkeit, die Sprache der Produktion und des Vertriebs in einem Atemzug zu sprechen zeichnet Sie aus.



Wir suchen Sie!

Head of Brewing / Industry Sales Manager für Bier

(m/w/d)



Was Sie Mitbringen

Braukenntnisse: mit einem Abschluss in Brauereitechnologie, Lebensmittelwissenschaft oder Chemieingenieurwesen — oder gleichwertiger Expertise, die durch jahrelange Praxis auf höchstem Niveau erworben wurde.

5+ Jahre im Keller: mit fundierter, produktionsorientierter Brauerfahrung — national und international. Sie haben Fermentation, Filtration und Prozessoptimierung aus erster Hand kennengelernt, nicht nur in der Theorie.

Pragmatisch und belastbar: Hands-on-Mentalität, Entscheidungsfreude unter Druck und die Flexibilität, sich anzupassen, wenn sich Prioritäten verschieben. Sie warten nicht darauf, gefragt zu werden — Sie handeln.

Nachgewiesener internationaler Vertrieb: Mehrjährige erfolgreiche B2B-Vertriebserfahrung in internationalen Märkten — idealerweise im Verkauf von Zutaten, Enzymen oder Prozesstechnologielösungen an die Brau- oder Getränkeindustrie. Sie wissen, wie Sie eine Pipeline aufbauen, Beschaffungsprozesse navigieren und in einem technisch komplexen Umfeld zum Abschluss kommen.

Leidenschaft für Prozesstechnologie: Echte Neugier für Enzymapplikationen, Filtrationsinnovationen und Prozesseffizienz — sowie die Fähigkeit, diese Begeisterung in überzeugende, glaubwürdige Angebote zu übersetzen, die sowohl Braumeister als auch Einkaufsteams ansprechen.

Führungserfahrung: Eine nachweisliche Erfolgsbilanz in der Führung technischer Spezialisten — Motivation von Einzelpersonen, Leistungsmanagement und die Rolle der Ansprechperson, an die sich andere wenden. Sie schaffen Klarheit, keine Abhängigkeit.

Interkulturelle Kompetenz: Sehr gute Englisch- und gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift. Eine weitere Fremdsprache ist ein echter Vorteil. Hohe interkulturelle Kompetenz — versiert im Umgang mit sehr unterschiedlichen Märkten, Stilen und Geschäftskulturen.

Ideen und Eigenverantwortung: Freude daran, neue Produktideen und Marktinitiativen zu entwickeln, sowie die Disziplin, diese vom Konzept über die Planung bis zur kommerziellen Evaluation zu führen — mit voller Verantwortung von Anfang bis Ende.



Wer Wir Sind

Wir sind ein innovatives, international tätiges und inhabergeführtes Familienunternehmen mit Sitz in der Rhein-Main-Region. Als Zulieferer für die Lebensmittelindustrie sind wir Marktführer in der Entwicklung und dem Vertrieb von biotechnologischen und prozessverbessernden Zusatzstoffen.



Wir suchen Sie!

Head of Brewing / Industry Sales Manager für Bier

(m/w/d)



Was Wir Bieten

Echte unternehmerische Freiheit — definieren Sie Ihre Marktstrategie, führen Sie Ihr Team und sehen Sie die direkten Ergebnisse Ihrer Arbeit in Umsatz und Kundenbeziehungen weltweit.

Eine internationale Plattform — arbeiten Sie vom ersten Tag an mit Brauereipartnern auf mehreren Kontinenten zusammen, unterstützt durch ein etabliertes Produktportfolio und ein erfahrenes technisches Team.

Eine Rolle, in der Ihre Brauexpertise wirklich geschätzt wird — nicht als Hintergrund, sondern als das Herzstück dessen, was Sie für diese Position außergewöhnlich macht.

Eine Kultur, die neue Ideen willkommen heißt — gestalten Sie die Produkt-Roadmap, hinterfragen Sie Gewohntes und entwickeln Sie Innovationen, die Brauereien weltweit erreichen.

Ein Arbeitsplatz in einer der renommiertesten Weinregionen Deutschlands, mit einer hohen Lebensqualität und einem lebendigen kulturellen Umfeld.

Attraktive Vergütung, ausgerichtet an Ihrer Seniorität, Ihrem kommerziellen Beitrag und dem Umfang der internationalen Rolle.

Betriebliche Altersvorsorge
30 Tage Urlaub
Familienfreundliche Arbeitszeiten
Jobrad-Option
Firmenwagen, inklusive privater Nutzung

Bereit, Ihre Brauexpertise auf die globale Bühne zu bringen?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen - inklusive **Lebenslauf** und **Motivationsschreiben**, in dem Sie Ihren Brau- und internationalen Vertriebs hintergrund darlegen — unter Angabe des **frühestmöglichen Eintrittstermins** und Ihrer **Gehaltsvorstellungen**, zu Händen von:

Ms. Sylke Berg
bewerbung@erbsloeh.com

Entdecken Sie uns auch unter:

 erbsloeh.com

 **ERBSLÖH Group**