

Sales Representative Off Trade – Nord/Ost (m/w/d)

Intern Facts:

Vakant ab 01.03.2022

Befristung: Unbefristet

Standort: NRW

Deine Schwerpunkte sind:

- Verantwortung für den Verkauf unseres Portfolios an den Off Trade National mit Fokus auf die Gebiete Nord & Ost
- Gemeinsame Entwicklung und Umsetzung eines wirkungsvollen Absatzplanes für das Gebiet
- Aufbau und Intensivierung einer starken Beziehung zum Kunden
- Neuakquise von Kunden sowie Aufbau und Intensivierung der Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden
- Gemeinsame Umsetzung des Kundemarketing-, Promotion-, und Absatzförderungsplans
- Verantwortungsvolles Management des zur Verfügung gestellten Budgets

Das solltest du mitbringen:

- Erfahrung im Verkauf des Konsumgüterbereichs, idealerweise in der Getränkebranche
- Kommunikationsstärke und ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Gutes Organisations- und Planungsvermögen
- Pioniergeist, Innovationshunger sowie eine stark ausgeprägte Can-Do-Mentalität
- Du bringst ein hohes Maß an Eigeninitiative, Organisationstalent und Teamorientierung mit

Wir bieten dir:

- Von Anfang an sehr viel Entwicklungspotenzial und Gestaltungsfreiraum
- Modernes Arbeitsumfeld mit hohem Wachstumspotenzial
- Flache Hierarchien in einem dynamischen und hochmotivierten Team
- Einen ungefilterten Einblick in Aufbau und Führung eines schnell wachsenden KMU
- Eine langfristige Perspektive und viel Raum für Deine persönliche Weiterentwicklung