



Für unser Tochterunternehmen Vivaris Getränke GmbH & Co. KG suchen wir für den Bereich Vertrieb Außendienst zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Gebietsverkaufsleiter LEH/Gastro (w/m/d) für die Region Baden-Württemberg

Sie werden primär die Produkte unserer Tochtergesellschaft TMP Technic-Marketing-Products GmbH im deutschen Markt vertreiben. Hierbei handelt es sich um hochentwickelte Geräte zur Herstellung frisch gepressten Orangensafts bester Qualität für die Gastronomie und den Lebensmitteleinzelhandel auf Basis unbehandelter Orangen.

Ihre Aufgabe:

- Identifizierung und Ansprache relevanter prospektiver Kunden in Zusammenarbeit mit dem Key Account Management, sowohl im LEH wie auch im HoReCa-Bereich
- Ausstellung von Verkaufs- und Belieferungsverträgen sowie Vereinbarung und Umsetzung von POS-Aktionen
- Kundenführung anhand betriebswirtschaftlicher Kennzahlen/Pflege der Kundendaten und Führen des Online-Berichtswesens
- Umsetzung der Strategien zur Führung der zugeordneten Kunden, inklusive der optimalen Realisierung der Absatz-, Umsatz-, Deckungsbeitrags- und Distributionsziele
- Ausschöpfung des Absatz- und Umsatzpotentials durch Aktionsoptimierung, After-Sales-Kundenbetreuung und Umsetzung von Verkaufsförderungsmaßnahmen
- Auf- und Ausbau konstruktiver Beziehungen zu allen relevanten Entscheidern (Vivaris/Citrocasa)
- Durchführung der Kundengespräche und Konditionsverhandlungen
- Beratung der Kunden und Systeminformation zum Produktportfolio
- Erschließung neuer Kanäle und ungenutzter Potentiale in Verbindung mit regionaler Wettbewerbsanalyse

Ihr Profil:

- Kaufmännische Ausbildung im Vertrieb (Außendienst/Verkaufsinendienst) und/oder Marketing
- Umfassende Kenntnis der Handelslandschaft und -strukturen im LEH und in der Gastronomie
- Berufserfahrung im Außendienst (LEH/Gastro-Bereich) eines FMCG-Unternehmens gepaart mit solidem Markenhintergrund
- Kenntnisse in der konzeptionellen Durchführung des Aufbaus eines neuen Kundenstamms
- Überzeugungskraft in Verhandlungen und im Abschluss, Fingerspitzengefühl im Beziehungsmanagement mit den zu betreuenden Kunden und gutes Zahlenverständnis
- Strategische, ergebnisorientierte Arbeitsweise, ohne Sales Attitude vermissen zu lassen



BERENTZEN-GRUPPE
Durst auf Leben

Ihr Profil passt zu uns?

Und Sie möchten mit Engagement und Initiative Ihren persönlichen Beitrag zum gemeinsamen Erfolg leisten? Dann freuen wir uns Sie kennen zu lernen! Senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühesten Eintrittstermins.

Berentzen-Gruppe Aktiengesellschaft
Personal und Organisation
Frau Christiane Hanenkamp
Ritterstraße 7 • 49740 Haselünne
jobs@berentzen.de