



SALES PORT

Wir sind als Vertriebs- und Promotionagentur täglich sehr nah an unseren Kunden. Wir präsentieren und verkaufen die uns anvertrauten Produkte mit viel Leidenschaft, Kompetenz und Einsatz. Im Team gelingt es uns, die täglichen Herausforderungen mit hoher Agilität und viel Spaß zu meistern.

Werde jetzt Teil der Veränderung und komm in unser Team in der Metropolregion Rhein-Neckar (Karlsruhe, Heidelberg, Mannheim)!

Trend und Szene Sales Manager (m/d/w) für Diageo-Marken in der Gastronomie

Deine Aufgaben:

Als **Trend und Szene Sales Manager (m/d/w)** bist du verantwortlich für den Kontakt, die Beratung und den Verkauf der Marken unseres Kunden **Diageo** in deiner Region für die Gastronomie. Deine Überzeugungsarbeit bei Betreibern von Clubs, Bars und Gaststätten setzt Markenprodukte wie *Smirnoff*, *Tanqueray*, *Captain Morgan*, *Don Julio* oder *Baileys* auf die Getränkekarte und steigert den Umsatz. Die Aufgaben umfassen im Detail:

- Vorstellung, Beratung und aktiver Verkauf hochwertiger Produkte aus dem alkoholischen Getränkesegment an Business-Kunden vor Ort in der Gastronomie
- Kundenakquise mit zielorientierten Vertragsverhandlungen und -abschlüssen, inkl. Aktivierungen oder Tailormade-Lösungen
- Trend- und Marktbeobachtung der Marketing- und Salesaktivitäten der Wettbewerber
- Kartenabsprachen, Kundenbetreuung, Datenpflege im Kunden-CRM

Dein Profil:

- Berufserfahrung im Außendienstvertrieb in der Trend- und Szene-Gastronomie (B2B) mit einem Netzwerk und Kontakten in deinem Vertriebsgebiet
- Idealerweise eine kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium
- Du bist ein sehr kommunikativer, aufgeschlossener und lernwilliger Mensch und hast eine fröhliche und extrovertierte Ausstrahlung
- Dein Improvisationstalent speziell in puncto Argumentation zeichnet dich aus
Serviceorientiertes, sorgfältiges und pflichtbewusstes Arbeiten ist für dich selbstverständlich
- Du bist ein Teamplayer und hast ein flexibles Mindset
- Verantwortungsvoller Umgang mit den anvertrauten Marken, Gütern und Produkten
- MS-Office-Kenntnisse und PKW-Führerschein (Klasse B) sind vorhanden
- Verfügbar für Arbeitseinsätze von Dienstag bis Samstag, bedarfsweise in den Abendstunden (40 Wochenstunden)

Wir bieten:

- Dienstfahrzeug und Tankkarte (in der Regel Mittelklasse-Kombi, neutral) auch zur privaten Nutzung, IT-Ausstattung und Diensthandy fürs mobile Office
- International agierende und renommierte Kunden aus dem FMCG und Consumer Electronic Bereich mit spannenden Projekten
- Ein dynamisches Arbeitsumfeld mit kleinen Teams, netten Kollegen, flachen Hierarchien, fairer Feedbackkultur und schnell viel Eigenverantwortung
- Einen **klimapositiven** Arbeitsplatz mit flexibler Vertrauensarbeitszeit (Di. bis Sa.)
- Vergünstigte Angebote, Empfehlungsprogramme sowie einen Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und für vermögenswirksame Leistungen
- Training on the Job zum Start in die neue Aufgabe

Interesse?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.

Hier klimapositiv bewerben!