



Weinkompetenz aus
Leidenschaft
und Tradition
seit 1924

Wir sind ein dynamisches, traditionsreiches Familienunternehmen mit Sitz in München seit 1924. Unser Anspruch ist die Marktführerschaft im Vertrieb italienischer und österreichischer Qualitätsweine auf dem deutschen Markt. Dabei gehören die nationalen und regionalen Unternehmen des gehobenen Lebensmitteleinzelhandels ebenso zu unseren zufriedenen Kunden, wie auch Unternehmen der Gastronomie und des Fachgroß- und Einzelhandels.

Als erfolgreiches, mittelständisches Familienunternehmen feiern wir in Kürze unser 100-jähriges Jubiläum. Wir haben noch viel vor und wollen dabei unsere Zukunft aktiv gestalten. Hierfür ist unser Team von rund 50 engagierten und motivierten Mitarbeitern und unser deutschlandweites Agenturnetzwerk ausschlaggebend.

Wir setzen auf flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege. Neue Herausforderungen sind unsere Impulsgeber und beflügeln unseren Innovationsgeist. Unsere modern ausgestatteten Büros und das große Weinlager liegen im Münchner Osten mit sehr guter Verkehrsanbindung.

Wir suchen einen **motivierten, verhandlungssicheren und sympathischen**

nationalen Verkaufsleiter / Key Account Manager im Weinvertrieb LEH (w/m/d) Vollzeit, flexibler Eintritt

Ihre neue Herausforderung:

- Ihre zentrale Aufgabe ist es, den Vertrieb zu unseren Kunden im gehobenen Lebensmittelhandel zu gestalten, wobei Sie die Verantwortung für Umsatz und Ergebnis in Ihrem Bereich übernehmen.
- Sie führen Jahresgespräche und legen gemeinsam mit Ihren Kunden die Vermarktungsstrategie fest und gestalten die Sortimente. Sie entwickeln das Geschäft mit unseren Bestands- und Neukunden in der Akquise und erschließen neue Absatzkanäle.
- Sie gestalten maßgeblich unser Unternehmen auf allen Ebenen des Vertriebs mit, legen gemeinsam mit unserer Unternehmensführung die Vertriebsstrategie fest und setzen diese entsprechend um.
- Sie betreuen eigene Key Accounts und übernehmen im Rahmen der Verkaufsleitung Verantwortung für unseren Außendienst und Handelsagenturen. Mit diesen definieren Sie Ziele und entwickeln Strategien.
- Gemeinsam mit den Kollegen vor Ort betreuen Sie die Entscheider des selbstständigen LEH, der Mehrbetriebsunternehmen und des Regiebereichs auf allen Ebenen.

Sie sind:

- ein erfahrener, abschlussorientierter Vertriebsprofi mit Verhandlungsgeschick und Einfühlungsvermögen
- mit Entscheidern auf allen Ebenen vernetzt und Ihnen sind die Strukturen des deutschen LEH bestens bekannt.
- strategisch versiert und können Kennziffern zu Umsatzpotential und Ertrag analysieren und daraus Maßnahmen für unseren Erfolg ableiten.
- Führungsstark, Teamfähig, unternehmerisch Denkend, haben Eigeninitiative und sind flexibel und belastbar.
- für uns deutschlandweit unterwegs und haben Spaß am Reisen.
- ein zielstrebigem Allrounder und haben Freude daran in einem dynamischen Umfeld unseren Erfolg mitzugestalten.
- lösungsorientiert, pragmatisch und denken dabei gesamt-unternehmerisch mit Blick über den Tellerrand hinaus.
- selbständiges Arbeiten gewöhnt, wobei Ihnen Gestaltungsmöglichkeit und Ergebnisverantwortung wichtiger sind, als vordefinierte Prozesse.
- Und natürlich teilen Sie unsere Begeisterung für guten Wein und wissen wie Sie diese auch unseren Kunden und Mitarbeitern vermitteln.

Das bieten wir Ihnen:

Neben einer attraktiven Entlohnung bieten wir alle Leistungen eines erfolgreichen modernen Unternehmens, wie z.B. Weihnachts- und Urlaubsgeld, 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten, Weinreisen, passende Weiterbildungsmöglichkeiten und vieles mehr. Selbstverständlich stellen wir neben einem eigenen Büro auch ein Firmenfahrzeug (auch zur privaten Nutzung) zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung an: bewerbung@saffer.de

Erfahren Sie mehr über uns

