



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.

Am Standort München Trudering suchen wir einen **motivierten, verhandlungssicheren und sympathischen**

Vertriebsleiter Gastronomie/HoReCa/Online-B2B mit Bereichsleitung Vinotheken (w/m/d) Vollzeit, flexibler Eintritt

Ihre neue Herausforderung:

- Ihre zentrale Aufgabe ist es, den Vertrieb zu unseren Kunden in der Gastronomie, Fachhandel und HoReCa zu gestalten, wobei Sie die Verantwortung für die Koordination und Leitung des Gastro-Vertriebsteams, Umsatz und Ergebnis in Ihrem Bereich übernehmen.
- Sie führen Jahresgespräche und legen gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern die Vermarktungsstrategie fest und gestalten die Sortimente. Sie entwickeln das Geschäft mit unseren Bestands- und Neukunden in der Akquise und erschließen neue Absatzkanäle.
- Sie betreuen eigene Key Accounts aus der Industrie, Gastronomie, HoReCa, Fachhandel aber auch Online-Marktplätze. (z.B. Amazon)
- Als Bereichsleiter Vinotheken führen Sie die Kolleginnen und Kollegen von zwei Vinotheken in München und gestalten auch hier maßgeblich die weitere Verkaufsstrategie in den Läden und im eigenen Online-Shop mit.

Das bringen Sie mit:

- Sie sind ein erfahrener, abschlussorientierter Vertriebsprofi mit Verhandlungsgeschick und Einfühlungsvermögen.
- Sie verfügen über gute Kontakte zu den Entscheidern der (System-)Gastronomie und HoReCa in Südbayern und das Thema Wein ist für Sie kein unbekanntes Terrain.
- Sie sind kontaktfreudig, arbeiten gerne in einem Team und sind es gewohnt, Menschen zu führen und zu motivieren.
- Das Analysieren von Kennziffern zu Umsatzpotential und Ertrag und das Ableiten von Maßnahmen für unseren Erfolg sind für Sie selbstverständlich.
- Sie sind lösungsorientiert, pragmatisch, belastbar und denken dabei gesamt-unternehmerisch mit Blick über den Tellerrand hinaus.
- 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, Teilnahme an Weinverkostungen, Weinreisen, passende Weiterbildungsmöglichkeiten, Mitarbeiterveranstaltungen, Besuch von Messen, Einkaufen zu Mitarbeiterkonditionen und vieles mehr.

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

Erfahren Sie mehr über uns

