

Wer wir sind:

Seit 1999 setzen wir bei SLYRS Maßstäbe in Sachen Whisky-Kompetenz. Mit viel Liebe zum Detail entsteht in unserer einzigartigen Destillerie am Schliersee ein Original im Herzen der bayrischen Alpen: der SLYRS. Als Whisky Pionier aus Oberbayern steht die SLYRS Whisky Destillerie für Produkte höchster Qualität, leidenschaftliche Handwerkskunst und herzlicher Gastlichkeit in traumhafter Bergkulisse.

Zur Unterstützung unseres Vertriebs-Teams suchen wir:

Einen Area Sales Manager für Norddeutschland in unbefristeter Vollzeitanzstellung (m/w/d)

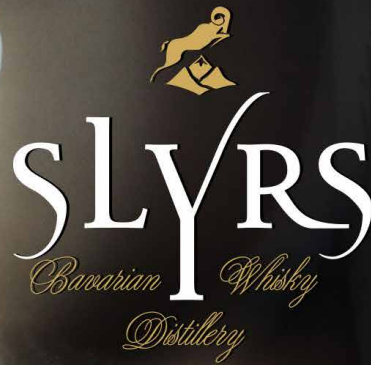
Du bist auf der Suche nach neuen Herausforderungen?

Als Area Sales Manager betreust Du sowohl den LEH, als auch Gastronomie- und Fachhandelskunden und hast dabei die Absatzverantwortung für das Verkaufsgebiet

Deine Aufgaben:

- Neben der Betreuung und Weiterentwicklung unserer Bestandskunden identifizierst und akquirierst du Neukunden und stellst eine attraktive Platzierung bei deinen Kunden sicher
- Du steigertest die Nachfrage unserer Marken durch die Aktivierung und Umsetzung der Konzepte und sorgst für eine aussagekräftige Markeninszenierung am POS
 - Du hast Budgetverantwortung und bist verantwortlich für die Planung und Kontrolle
 - Du erstellst Markt- und Wettbewerbsanalysen und bist ständig auf der Suche nach neuen Trends in der Gastronomie
- Du hast Lust auf Sonderprojekte und bringst ein gewisses Maß an Reisebereitschaft mit

Überzeuge uns von Deinem Potential!



Dein Profil:

- Du hast eine abgeschlossene Berufsausbildung oder ein erfolgreich abgelegtes Studium, vorzugsweise mit Fokus auf Vertrieb oder Handel
 - Du verfügst über fundierte Berufserfahrung im Vertrieb der FMCG-Branche mit Fokus auf Getränke
- Du hast solide Grundkenntnisse im Getränke-, Spirituosen- und Schaumweinbereich
 - Idealerweise hast du bereits ein bestehendes Netzwerk in der Gastronomie, dem LEH und/oder im Getränkefachhandel
- Die Welt der Gastronomie und Barkultur ist dir in deinem Gebiet bestens bekannt
 - Du denkst ausgeprägt analytisch und setzt deinen Fokus auf absatzorientierte Markenführung- und Entwicklung
- Du bist ein Vertriebsprofi mit hoher Sensibilität für Kundenbedürfnisse und ein Networking-Talent
- Deine selbstständige, verantwortungsbewusste und zielorientierte Arbeitsweise macht dich aus und du überzeugst mit deinem Verhandlungsgeschick nachhaltig
 - Du kennst dich im Umgang mit MS-Office, insbesondere PowerPoint und Excel aus und hast eine Affinität zu den sozialen Medien
 - Führerschein Klasse B
 - Wohnort im Zuständigkeitsbereich

Das sind deine Benefits bei uns:

- Du bekommst einen Firmenwagen aus unserem erstklassigen Fuhrpark, der auch für private Zwecke zur Verfügung steht
 - Hochwertiges Arbeitsequipment (Laptop, neuestes iPhone)
 - Haustrunk & Personalkauf – für jeden Anlass das richtige Getränk
 - Abwechslungsreiche, spannende und anspruchsvolle Tätigkeit in einem innovativen Unternehmen
- Fundiertes und intensives Einarbeitungsprogramm, abgestimmt auf deine Tätigkeiten
 - Hervorragende Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge - damit du im Alter abgesichert bist

Das ist genau das Richtige für Dich?

Dann sende uns deine Bewerbungsunterlagen inklusive des frühestmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung an personal@slyrs.de oder postalisch an
SLYRS Destillerie, GmbH & Co. KG, z.Hd. Susanne Forster,
Bayrischzeller Straße 13, 83727 Schliersee.