# Gebietsverkaufsleiter (m/w/d)

in Vollzeit

PLZ-Gebiete 4er und 5er

STECHER & KRAHN DÜSSELDORF

## IHRE AUFGABEN

Als Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) sind Sie maßgeblich für die erfolgreiche Entwicklung Ihres Vertriebsgebiets verantwortlich. Sie identifizieren neue Kundenpotenziale, bauen bestehende Kundenbeziehungen weiter aus und tragen aktiv dazu bei, unsere Marktposition nachhaltig zu stärken. Mit Ihrer gewinnenden Persönlichkeit, Ihrem ausgeprägten Vertriebsverständnis und Ihrer Begeisterung für emotionale Produkte bauen Sie langfristige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen auf.

Zu Ihren Aufgaben gehören:

- **Neukunden gewinnen und Bestandskunden entwickeln**
  Sie identifizieren neue Geschäftspotenziale und betreuen bestehende Kunden mit dem Ziel, Ihr Vertriebsgebiet systematisch weiterzuentwickeln und die Umsatzpotenziale nachhaltig auszuschöpfen.
- **Verhandlungen führen**
  Sie übernehmen Preis- und Angebotsverhandlungen eigenverantwortlich und stellen eine konsequente Nachverfolgung sicher.
- **Vertriebsstrategien umsetzen**
  Sie setzen die Vertriebsstrategien Ihres Geschäftsbereichs erfolgreich um und entwickeln diese gemeinsam mit dem Team kontinuierlich weiter.
- **Markt und Wettbewerb beobachten**
  Sie haben den Markt und Ihre Wettbewerber im Blick, erkennen Trends frühzeitig und leiten daraus neue Potenziale und Vertriebschancen ab.
- **Analysen und Reporting**
  Sie erstellen aussagekräftige Auswertungen, Reportings und Analysen als Grundlage für fundierte Vertriebsentscheidungen.
- **Sonderprojekte begleiten**
  Sie wirken bei der Konzeption und Umsetzung von Sonderprojekten mit, beispielsweise bei POS-Aktionen und vertriebsunterstützenden Maßnahmen.

## IHR PROFIL

Sie sind eine vertriebsstarke Persönlichkeit, die Freude daran hat, Kunden zu begeistern, Chancen zu erkennen und den Erfolg im eigenen Gebiet aktiv voranzutreiben. Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene **kaufmännische Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium,** beispielsweise im Bereich BWL/VWL, bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- **Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb,** idealerweise bei einem FMCG-Produzenten oder -Händler im Bereich Getränke
- Fundierte Kenntnisse und bestehende Erfahrungen im **Lebensmitteleinzelhandel (LEH), Fachhandel sowie in Gastronomie und Hotellerie**
- Produktkenntnisse in den Bereichen **Wein, Sekt, Champagner und Spirituosen**
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick sowie ein überzeugendes und sicheres Auftreten
- Freude daran, Kunden für hochwertige und emotionale Produkte sowie innovative Konzepte zu begeistern
- Zielorientierte, eigenständige und strukturierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Teamfähigkeit und hohe persönliche Integrität
- Sicherer Umgang mit **MS Office und CRM-Systemen**
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft

## WIR BIETEN

Freuen Sie sich auf eine verantwortungsvolle Position mit viel Gestaltungsspielraum und langfristigen Entwicklungsmöglichkeiten in einem dynamischen und wachsenden Umfeld.
Wir bieten Ihnen:

- **Strukturierte und praxisnahe Einarbeitung,** damit Sie optimal in Ihre neue Aufgabe starten
- **Firmenwagen,**
  auch zur privaten Nutzung
- **Flexible Arbeitszeiten**
  für eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- **Attraktive und leistungsgerechte Vergütung**
- **Einen sicheren Arbeitsplatz** in einem stetig wachsenden Unternehmen
- **Ein kollegiales und wertschätzendes Arbeitsumfeld** mit kurzen Entscheidungswegen
- **Abwechslungsreiche Aufgaben** und eigenverantwortliches Arbeiten
- Kostenlose Getränke wie **Wasser, Tee und Kaffee**
- Weitere attraktive **Mitarbeiter-Benefits**

## ÜBER UNS

Wir sind einer der führenden Anbieter von hochwertigen Weinen, Sekt, Champagner und ausgewählten Spirituosen in Deutschland. Dabei sehen wir uns als Partner des gehobenen Weinfachhandels, der Gastronomie und der Hotellerie.
Unser Portfolio umfasst mehr als 1.000 Positionen und erfreut sich großer Beliebtheit. Mit diesem Ansatz wachsen wir überdurchschnittlich und zielgerichtet. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt Verstärkung für unser Vertriebsteam.

## Werden Sie Teil unseres Teams

**Sie möchten Verantwortung übernehmen, Kunden begeistern und den Erfolg Ihres Vertriebsgebiets aktiv mitgestalten?**

**Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen!**

Bei entsprechendem Engagement bieten wir einen langfristigen, sicheren und vielseitigen Arbeitsplatz mit gutem Betriebsklima. Wenn Sie in einem gesunden Unternehmen in eine gute Zukunft gehen wollen, dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

**bewerbung@stecher-krahn.de**

**STECHER & KRAHN** Weinimport-Weinhandelsgesellschaft GmbH+Co. KG
Max-Planck-Straße 1 · D-53501 Grafschaft-Gelsdorf · Tel.: 02225 918 49-0 · Fax 02225 918 49-99