

Wir suchen Sie.

## Vertriebsleitung (m/w)

Die Bezirkskellerei Markgräflerland eG ist mit Ihren 1.100 Winzern und einer Erfassungsrebläche von über 940 Hektar eine der größten und erfolgreichsten Erzeugerbetriebe des Weinlandes Baden.

### Ihre Aufgaben

- Steuerung und Koordination der Vertriebsaktivitäten
- Erarbeitung, strategische Weiterentwicklung sowie Umsetzung des Vertriebskonzeptes
- Aktive Betreuung und Ausbau der Geschäftsbeziehung zu ausgewählten Key Accounts sowie Neukundengewinnung
- Optimierung und Weiterentwicklung von Prozessen im Vertrieb
- Planung, Steuerung sowie kontinuierliche Analyse und Optimierung der relevanten Vertriebsmaßnahmen (Erstellung der Reportings, Überwachen der relevanten KPI's, Vertriebscontrolling mit Umsatzanalysen und Marktbeobachtungen)
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsinformationen sowie Umsetzung in die Vertriebsstrategie
- Erschließung von neuen Absatzmärkten und -kanälen sowie Ausbau des Vertriebsnetzwerks
- Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung

### Wer Sie sind

Sie bringen ein abgeschlossenes Studium (BWL, Handelsmanagement oder internationale Weinwirtschaft) oder eine kaufmännische Ausbildung (mit entsprechender Berufserfahrung) mit. Sie verfügen über relevante Praxiserfahrung im Vertrieb bzw. Key Account Management. Erste Führungserfahrung ist von Vorteil, aber auch Vertriebsprofis aus der zweiten Reihe geben wir eine Chance.

Ergänzend verfügen Sie über eine fundierte Branchen- und Marktkenntnis, v.a. im deutschen LEH, und gutem Netzwerk. Sie sind eine unternehmerische, "Hands-on" Persönlichkeit, mit guten vertrieblichen als auch analytisch/strategischen Fähigkeiten. Andere zu motivieren und zu begeistern, das eigene Netzwerk ständig zu erweitern sowie der Erfolg, treiben Sie an. Weiterhin verfügen Sie über folgende Qualifikationen:

- Hohe kommunikative Kompetenz und verbindliches Auftreten
- Stark analytisches und konzeptionelles Denkvermögen
- Sehr gutes und analytisches Zahlenverständnis
- Fundierte Kenntnisse in der Anwendung der strategischen und operativen Vertriebsplanung (inkl. Aufbereitung der relevanten Kennzahlen, KPIs)
- Sehr gute Excel-Kenntnisse sowie versierter Umgang mit dem MS-Office-Paket und BI-Software
- Verhandlungsprofi
- Teamfähigkeit
- Eigeninitiative
- Hohe Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und ein hohes Maß an Flexibilität
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

## WAS BIETEN WIR

Wir bieten Ihnen einen breitgefächerten Verantwortungsbereich in einem modernen Unternehmen mit flachen Hierarchien und schnellen wie effizienten Entscheidungswegen. Sie profitieren von kontinuierlichen Fortbildungen, einem attraktiven Gehalt sowie einem kollegialen und angenehmen Arbeitsumfeld. Weiterhin erhalten Sie einen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung sowie moderne Kommunikationstechnik.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen, Ihren Eintrittstermin sowie Ihre Gehaltsvorstellung, vorzugsweise per Mail, an die untenstehende Adresse. Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Sie!

Ansprechpartner ist Herr Hagen H. Rüdlin, Geschäftsführender Vorstand, 07628 91140

[h.ruedlin@bezirkskellerei.de](mailto:h.ruedlin@bezirkskellerei.de)