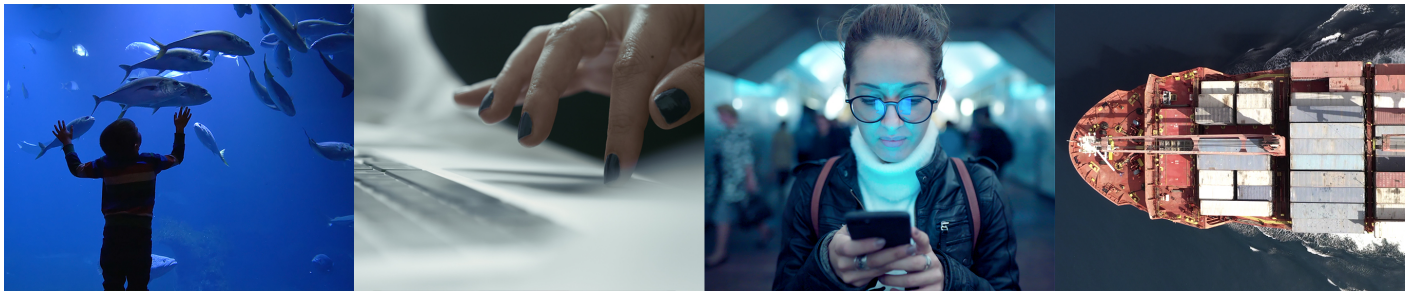

SALES PORT

Wir sind als Vertriebs- und Promotionagentur täglich sehr nah an unseren Kunden. Wir präsentieren und verkaufen die uns anvertrauten Produkte mit viel Leidenschaft, Kompetenz und Einsatz. Im Team gelingt es uns, die täglichen Herausforderungen mit hoher Agilität und viel Spaß zu meistern.

Für unseren Kunden **British American Tobacco (BAT)** sind wir beauftragt worden, eine einzigartige Vertriebsstruktur aufzubauen und zum Erfolg zu führen. Werde jetzt Teil von etwas Großem und komm in unser Team für die **Region Oldenburg, Wilhelmshaven, Aurich, Leer und Norden.**

Sales Representative (m/d/w) für Tabakwaren-Vertrieb

Deine Aufgaben:

Als **Sales Representative** (m/d/w) für diverse Marken wie **Lucky Strike, Pall Mall, Vuse oder glo™** bist du für den Kontakt, die Beratung und den Vertrieb im Einzelhandel in deiner Region zuständig. Deine Überzeugungsarbeit bei Betreibern von Kiosks, Pächtern von Tankstellen und Leitern von Lebensmittelmärkten steigert den Umsatz und führt dich zu deinen Zielen. Die Aufgaben umfassen im Detail:

- Vorstellung, Beratung und Verkauf von BAT-Produkten an Business-Kunden vor Ort im Lebensmittel-Einzelhandel, im Kiosk und im Tankstellen-Segment
- Kundenakquise mit zielorientierten Vertragsverhandlungen und -abschlüssen, inkl. Aktivierungen oder Zweitplatzierungen
- Sicherstellung der Produktverfügbarkeit im zu betreuenden Kundenuniversum und Markenaktivierungen am POS
- Trend- und Marktbeobachtung der Marketing- und Salesaktivitäten der Wettbewerber
- Kundenbetreuung und Datenpflege im CRM-System

Das bieten wir:

- Dienstfahrzeug (in der Regel ein Kompaktklasse-Kombi) auch zur privaten Nutzung, kostenlose Tankkarte, Tablet und Diensthandy fürs mobile Office
- International agierender und renommierter Kunde aus dem Tabakwaren-Bereich
- Ein Vertriebsgebiet im Tagespendelbereich in der Regel ohne Übernachtungsfahrten
- Ein dynamisches und unterstützendes Arbeitsumfeld mit kleinen Teams, netten Kollegen, flachen Hierarchien, fairer Feedbackkultur und schnell viel Eigenverantwortung
- Mitarbeiterangebote, Empfehlungsboni sowie einen Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und für vermögenswirksame Leistungen
- Training on the Job zum Start in die neue Aufgabe

Was bringst du mit:

Idealerweise hast du bereits Berufserfahrung im Außendienstvertrieb im LEH- oder Convenience-Segment mit einem Netzwerk aus Kontakten in deinem Vertriebsgebiet, aber keine Sorge, andere Talente sind auch herzlich willkommen! Wichtig ist uns, dass du:

- Eine kaufmännische Ausbildung oder einen vergleichbaren Abschluss mitbringst
- Den Wunsch nach Erfolg oder ein Verkaufstalent mitbringst und deine Argumente auch aus Zahlen herleiten oder mit Daten unterfüttern kannst
- Ein kommunikativer, aufgeschlossener und lernwilliger Mensch bist mit Improvisationstalent und eine fröhliche und extrovertierte Ausstrahlung hast
- Als Teamplayer selbstverständlich serviceorientiert, sorgfältig und pflichtbewusst arbeitest und einen verantwortungsvollen Umgang mit den anvertrauten Marken pflegst
- Erste Kenntnisse in der Arbeit mit CRM-Systemen hast und ein PKW-Führerschein (Klasse B) sind vorhanden

Das bist Du nicht? Schreib uns, warum Du den Quereinstieg trotzdem schaffst!

Du hast Interesse?

Dann bewirb dich hier in nicht mal drei Minuten!

Jetzt bewerben!