



Wir gehören zu den führenden Mineralbrunnenbetrieben in Deutschland und suchen für unseren Standort Bielefeld in Vollzeit unbefristet einen

Sales Manager FMCG (w/m/d)

Als mittelständisches Familienunternehmen verfügen wir über jahrzehntelange Erfahrung in der Herstellung und im Vertrieb von Mineralwasser und mineralwasserhaltigen Erfrischungsgetränken. Mit unseren engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern produzieren und vertreiben wir ein unerreicht vielfältiges Sortiment an Markenprodukten in unterschiedlichsten Verpackungen sowohl im Einweg- als auch im Mehrwegbereich.

Was wir bieten:

- Einen attraktiven Arbeitsplatz in einem traditionsreichen, mittelständischen Familienunternehmen,
- ein Bio Produkt, eine bekannte Marke und ein Unternehmen, das von Fresenius für seine Nachhaltigkeit zertifiziert ist,
- ein tolles und engagiertes Team mit junger Führungsregie und flachen Hierarchien,
- eine eigenverantwortliche Arbeitsweise und ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet,
- ein Gleitzeitarbeitsmodell, sowie mobiles Arbeiten (Home Office) und 30 Tage Urlaub,
- ein attraktives Gehaltspaket inkl. Firmen Pkw (auch zur Privatnutzung),
- sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens.

Ihre Aufgaben:

- Sie übernehmen die operative Betreuung und Entwicklung der Ihnen zugewiesenen Kunden im LEH.
- Sie bereiten die Jahres- und Zwischengespräche vor, führen und bereiten diese nach.
- Die Ausarbeitung und Verhandlung von Businessplänen inkl. Aktionsplanungen und Erfolgskontrolle gehören ebenfalls zu Ihren Aufgaben.
- Durch Ihre sehr gute Betreuung erweitern Sie unsere starken und nachhaltigen Kundenbeziehungen.
- Parallel dazu führen Sie die regelmäßige Analyse von Umsatz, Absatz und Wettbewerbskennzahlen, sowie die Ableitung geeigneter Maßnahmen durch.
- Sie erzielen einen stetigen Listungs- und Distributionsausbau und setzen die Platzierungs- und Sortimentsmaßnahmen durch.
- Die Verantwortung von Budget, Potentialanalysen und Forecasts, sowie die Übernahme individueller vertrieblicher Projektverantwortung liegt bei Ihnen.
- Sie arbeiten eng mit unserem Vertriebsinnendienst und Außendienstteam, sowie der Marketingabteilung zusammen.

Ihre Qualifikation:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Sie besitzen mind. 3 Jahre Berufserfahrung (LEH und GFGH), idealerweise im Key Account Management für Konsumgüter, bestenfalls im Lebensmittelbereich.
- Sie haben gute Kenntnisse der Handelsstrukturen in Deutschland.
- Sie haben eine hohe Markenaffinität und die Fähigkeit, sich und andere für Marken zu begeistern.
- Sie sind pragmatisch, lösungsorientiert, sowie durchsetzungsstark.
- Sie haben eine selbstmotivierte und organisierte Arbeitsweise.
- Sie verfügen über sichere EDV-Kenntnisse.
- Sie besitzen die Bereitschaft zu Reisen.

Interesse?

Sie sind an dieser anspruchsvollen Aufgabe in unserem zukunftsorientierten und modernen Unternehmen interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins bitte [ausschließlich per Email an karriere@gehring-bunte.de](mailto:karriere@gehring-bunte.de) (bitte senden Sie uns alle Unterlagen in [einem zusammenhängenden PDF-Dokument](#)).