

STELLENAUSSCHREIBUNG

HEAD OF SALES (M/W/D)
VOLLZEIT (STAND 27.02.2019)

Die KoRo Handels GmbH mit Sitz in Berlin ist ein breit aufgestelltes Food-Start-Up mit Schwerpunkten im Handel mit naturbelassenen Lebensmitteln. Als Prozessexperten vereinen wir systemisches Denken und eCommerce und finden Lösungen für schlanke und effiziente Abläufe hinter den Kulissen.

Für diese Vereinbarkeit von Food und Effizienz bedarf es großartiger Ideen, Präzision und einer guten Portion Kreativität. Mit unseren über 250 und stetig in Anzahl wachsenden Produkten mit Schwerpunkt auf Trockenfrüchten, Nüssen, Super- und Trend-Foods sowie unserer integrierten Medienstrategie versuchen wir das Beste aus Konventionellem und Kreativem zu vereinen.

Du fühlst dich in einem jungen, dynamischen, aber erfahrenen Team wohl, bist kreativ, kommunikativ und neugierig, begeistert von Food-Produkten und eCommerce und möchtest gemeinsam mit uns den Lebensmittelmarkt revolutionieren? Dann bist du bei uns genau richtig!

Hinter KoRos Idee steckt Prof. Günter Faltins "Kampagnenprinzip" aus seinem Buch "Kopf schlägt Kapital". Der Gedanke, die eigentliche Innovation eines Unternehmens im Verknüpfen von Komponenten zu sehen und dadurch Vorteile auf Produktebene zu schaffen, animierte damals die Gründer, den Grundstein für KoRo zu legen und treibt auch heute noch das Team tagtäglich an, Vollgas zu geben.

DEINE AUFGABEN

- Koordination und Weiterentwicklung des gesamten Sales-Bereichs
- Betreuung und Akquise von Praktikanten
- Eigenverantwortliche Identifikation, Ansprache und Akquise von Geschäftskunden
- Verantwortung für das Etablieren der Marke KoRo im Lebensmitteleinzelhandel
- Betreuung von bereits bestehenden Kooperationen und Geschäftspartnern
- Betreuung der Inbound- und Outbound-Aktivitäten
- Leitung und Aufbau des Sales-Teams
- Gesamtheitliche Verantwortung für den unternehmerischen Erfolg auf nationaler und internationaler Ebene
- Erreichung der vorgegebenen Kennzahlen
- Definition der jährlichen Planungs- und Zielvorgaben inkl. der verkaufsstrategischen Maßnahmen- und Umsatzplanung

- Enge Zusammenarbeit und Kommunikation innerhalb des Teams an relevanten Schnittstellen, gemeinsame Lösungsfindung und Entwicklung von Strategien
- Laufende Optimierung der Beziehungen und Prozesse

DEIN PROFIL

- Abgeschlossenes Studium mit wirtschaftlichem Schwerpunkt, wie Wirtschaftswissenschaften BWL/VWL oder ein vergleichbarer Abschluss
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung, idealerweise im Vertrieb / Sales-Bereich oder ähnlichem Umfeld
- Sehr gute analytische Fähigkeiten und sicherer Umgang mit Zahlen
- Verhandlungsstärke und Durchsetzungsfähigkeit
- Verhandlungsgeschick und eine taktische, zuverlässige, eigenverantwortliche und innovative Arbeitsweise und Prozess Know-How
- Flexibilität sowie Bereitschaft und Neugier für Neues
- Einsatzbereitschaft und Offenheit, strategische Denkweise
- Freundlichkeit, Engagement, Freude an der Arbeit und der Wunsch gemeinsam zu wachsen
- Als Motivator und Impulsgeber steckst Du deine Team-Mitglieder mit deiner Begeisterung für die Sales-Welt an
- Du motivierst und leitest dein Team leistungs- und zielorientiert
- Hoher Eigenanspruch, Professionalität, hohe Einsatzbereitschaft und Flexibilität
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office

PERSPEKTIVEN

- Strategische Mitentwicklung der online und offline Sales-Aktivitäten eines stark wachsenden Start-Ups
- Relevante Einführungen in Best-Practices des eCommerce
- Einblicke und Zusammenarbeit mit verschiedenen Unternehmensbereichen
- Offene Arbeitsatmosphäre, Raum für eigene Gestaltungsmöglichkeiten
- Motiviertes und leistungsorientiertes Team
- Flexible Arbeitszeiten
- Möglichkeiten des Networkings in der Start-Up-Branche sowie Einblicke in diverse Hintergründe

Bewirb Dich bei uns mit Deinen vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben (ca. 300 Wörter), Lebenslauf und relevanten Zeugnissen in einer.pdf-Datei) an

jobs@korodrogerie.de