



die weinräte

Partner. In allen Lagen.

## Nationaler Vertriebsleiter (w/m/d) mit Prokura für Privatsektkellerei (*Perspektive Geschäftsführung*)

Im Auftrag unseres Kunden suchen wir als Altersnachfolge für eine renommierte Sektkellerei in Süddeutschland zum nächstmöglichen Termin einen nationalen Vertriebsleiter mit Prokura. Nach erfolgreicher Einarbeitung besteht die Aussicht auf Übernahme der Geschäftsführung.

### DAS UNTERNEHMEN

Die Privatsektkellerei liegt vor den Toren einer Großstadt in Süddeutschland. Der Betrieb ist technisch modern ausgerüstet, auf dem Markt sehr gut aufgestellt. Die Vermarktung der Rebsorten- und Lagensekte erfolgt D2C / B2C / B2B über eine langjährig eingeführte Premium-Traditionsmarke. Parallel werden an Gastronomie, Fachhandel und gehobenen LEH individualisierter Sekt mit Eigenetikett sowie als Konzeptsekte verkauft. Hierbei wird u. a. mit einem Netzwerk an freien Handelsagenturen gearbeitet. Ziel ist es, auf dem soliden Fundament der bestehenden Kundenbasis, auf dem der Betrieb schon heute steht, die Sektkellerei konsequent weiterzuentwickeln. Parallel sollen neue Geschäftsbereiche/-felder aufgebaut werden.

Zum 01.04.22 oder früher sucht unser Kunde eine ausgebildete Fachkraft (Bachelor/Master oder vergleichbare kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Qualifikation), mit >10 Jahren Berufserfahrung und Führungsqualitäten. Der ideale Kandidat verfügt über Verhandlungsgeschick und eine erfolgreiche langjährige Praxis im Vertrieb. Markt-/Branchenkenntnisse sowie Interesse an Sekt sind genauso selbstverständlich wie Mobilität und Einsatzbereitschaft bei saisonalen Geschäftszeiten.

Selbstständigkeit, Verantwortungsbewusstsein, unternehmerisches Denken, offen-ehrliche Kommunikation und insb. beiderseitiges Vertrauen sind den Inhaberkfamilien wichtig. Gleichzeitig ist ihnen ein gutes Betriebsklima („Spaß an und auf der Arbeit“) ein Muss.

Der bisherige Stelleninhaber steht bis zu seiner Pensionierung in 2022 noch für die Einarbeitung und Übergabe zur Verfügung. Aufgrund der Bedeutung der Position erhalten Sie von Anfang an Prokura. Nach erfolgreicher Einarbeitung ist eine Übernahme der Geschäftsführung vorgesehen.

### DAS TÄTIGKEITSFELD

- Alleinverantwortliche Leitung aller Vertriebsaktivitäten inkl. des internen Vertriebsteams
- Betreuung, Führung und Entwicklung des Verbunds von freien Handelsagenturen
- Aktive, eigenverantwortliche Betreuung der bestehenden Kundenbeziehungen und selbstständiger Ausbau des Vertriebsnetzwerkes. Repräsentation auf Kundenveranstaltungen und Messen
- Umsetzung der aktuellen und Weiterentwicklung einer zukünftigen Vertriebsstrategie
- Planung/Steuerung durch ständige Analysen der Vertriebsmaßnahmen und Marktentwicklungen
- Enge, direkte Zusammenarbeit und Bericht an die Geschäftsführung sowie Inhaberkfamilien

### DIE LEISTUNGEN

- Ein abwechslungsreicher, verantwortungsvoller Aufgabenbereich in einem dynamischen, zukunftsorientierten Betrieb mit hochwertigen Produktlinien und Spielraum für Kreativität
- Vielseitige Entwicklungsmöglichkeiten bis hin zur Übernahme der Geschäftsführung; Potenzial zur langfristigen Strategieentwicklung und Neuausrichtung insb. im Vertriebsbereich.
- Leistungsgerechte Entlohnung und Zusatzleistungen inkl. Geschäftswagen zur privaten Nutzung

Sie sind an dieser attraktiven Herausforderung interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angaben Ihrer Verfügbarkeit und Gehaltswunsch (fix / variabel) per E-Mail an [christian.kloss@diweinraete.de](mailto:christian.kloss@diweinraete.de) bzw. sprechen Sie für Vorabinfos ihn unter 0177-2317219 direkt an.