

Head of Sales Force Bistro Süd (m/w/d)



Frankfurt



Full-time employee

Raum Frankfurt, Würzburg, Stuttgart

Was wirst du machen?

- Führung, Einstellung und Weiterentwicklung eines erfahrenen Vertriebsteams.
- Steuerung und Optimierung des Verantwortungsbereichs auf Basis vorgegebener Vertriebsziele, KPIs und Budgets.
- Nutzung moderner Vertriebstools wie CRM und Sales Scorecard zur Analyse und Weiterentwicklung der Vertriebsaktivitäten.
- Teilnahme an Jahresgesprächen mit Kunden und Pflege von Beziehungen zu Schlüsselkunden. Im Einzelfall Übernahme der Verantwortung für bestimmte Key Accounts.
- Organisation von regelmäßigen Feedback- und Zielgesprächen, Teambesprechungen sowie Außendienstbegleitungen.
- Mitwirkung an der strategischen
 Weiterentwicklung des Vertriebsbereichs als Teil
 des Vertriebsführungskreises.
- Analyse von Markttrends, Wettbewerbern,
 Preisen und Sortimenten sowie Mitwirkung an der
 Weiterentwicklung von FoodserviceVertriebskonzepten.
- Optimierung bestehender Prozesse zur Steigerung von Effizienz und Erfolg.

Was bringst du mit?

- Abgeschlossene kaufmännische oder gastronomische Ausbildung und/oder ein Studium mit Schwerpunkt im Bereich Wirtschaft/BWL
- Mehrjährige Erfahrung im Foodservice-Vertrieb, idealerweise im Bereich (Groß-)Handel oder Systemgastronomie.
- Nachweisbare Erfolge in der Führung, Steuerung und Weiterentwicklung eines Vertriebsteams.
- Fundierte Marktkenntnisse über Kunden- und Wettbewerbsstrukturen im Bereich Foodservice.
- Sicherer Umgang mit den MS Office-Anwendungen
- Analytische Fähigkeiten, Zahlenaffinität und unternehmerisches Mindset.
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie eine ausgeprägte Ergebnisorientierung.
- Hohe Reisebereitschaft.

Was bieten wir dir?

- Für deinen Geldbeutel: Attraktives Fixgehalt, Firmenwagen auch zur privaten Nutzung, Mitarbeiter-Einkaufskarte der REWE Group, Lekkerland Personalkauf, Corporate Benefits, vergünstigtes Deutschlandticket, Vorteile beim Fahrrad-Leasing
- Für deine Karriere: Individuelles Trainingsangebot für deine Führungsqualifikationen und ausgezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der REWE Group⊠
- Für deine Work-Life-Balance: Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten, 30 Urlaubstage, Sabbatical oder Break
- Für dein Wohlbefinden: Bezuschusste Mitgliedschaft bei Urban Sports Club, Gesundheitsprogramme und Sportevents, Angebote für deine mentale Gesundheit in belastenden Lebenssituationen⊠
- Für unser Miteinander: Intensive Einarbeitung und Onboarding, Team-Events, Mitarbeitenden-App

Lekkerland, ein Teil der REWE Group, ist der Spezialist für die Unterwegsversorgung in vier europäischen Ländern. Als Großhandels-, Dienstleistungs- und Logistikpartner versorgen wir deutschlandweit rund 40.000 Verkaufsstellen unserer Kund:innen mit Produkten für den Genuss sofort und später, darunter Tankstellen, Kioske, Convenience Stores, Ladeparks und die Systemgastronomie. Das ist längst nicht alles: Wir gestalten den Unterwegskonsum von morgen, indem wir Sortimente, Foodservice-Konzepte, technische Lösungen und Shopformate wie REWE To Go entwickeln, die dem Zeitgeist der mobilen Gesellschaft entsprechen. Unseren Erfolg verdanken wir unseren rund 3.800 Mitarbeitenden, die mit ihrem Know-how und Engagement, ihrer Vielfalt und Innovationskraft ein starkes, einzigartiges Team bilden.

Wir bleiben nicht stehen, sondern schaffen Zukunft – für unsere Kund:innen und Mitarbeitenden. Weil wir heute schon das Morgen denken. Lekker. Besser. Weiter. Lekkerland.



Werde jetzt ein Teil von uns

Ich freue mich auf deine Online-Bewerbung. Bewerbungsunterlagen in Papierform können wir leider weder bearbeiten noch zurücksenden. Bei Fragen komm direkt auf mich zu.



Lekkerland SE Friederike Kessler Europaallee 57 50226 Frechen 02234 1821692

Bei uns zählt der Mensch. Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.

Lekkerland Karriere