



## SALES MANAGER LEH

Außendienst (w/m/d)

### Region: WEST

Flexibles Eintrittsdatum / Vollzeit gesucht

### Über uns

Wir sind ein grünes Food-Startup aus Berlin. Ein bunter Haufen von Lebensmittelrettern mit dem gemeinsamen Ziel, die Verschwendung von Lebensmitteln der Vergangenheit angehören zu lassen. Der Gedanke hinter unserer Marke RETTERGUT ist so einfach wie der Name: Lebensmittel retten und damit der Umwelt etwas Gutes tun.

Wir suchen begeisterungsfähige Menschen, die mit uns die Welt gemeinsam ein Stück nachhaltiger machen!

Wir sind mittlerweile mit unseren Produkten in über 4.000 Filialen in Deutschland, Österreich und der Schweiz gelistet. Ein Ende des Wachstums ist noch lange nicht in Sicht. Es gibt noch viel zu tun, sei ein Teil der Erfolgsgeschichte. Mehr Infos: [www.rettergut.de](http://www.rettergut.de)

### Deine Rolle

- Du betreust den Aufbau, Ausbau und die Pflege von Kunden- und Neukunden mit dem Fokus auf den Bereich Lebensmitteleinzelhandel.
- Du kümmerst dich um den Distributionsaufbau/-ausbau sowie Verbesserung der Platzierung unserer Produkte.
- Du erreichst für uns die Umsetzung von Zweitplatzierungen.
- Du nimmst an Warenbörsen, Messen und Verkostungen teil.
- Dabei arbeitest Du eng mit Marktleitern, Abteilungsleitern oder Geschäftsinhabern zusammen und garantierst die optimale Platzierung und Distribution unserer Produkte in den von Dir betreuten Filialen.
- Der Job ist Vertrieb im Außendienst, sprich du musst richtig Lust darauf haben jeden Tag Menschen zu begeistern.
- Du gestaltest und begleitest kreative POS-Kampagnen zusammen mit dem Trade Marketing Team.

## **Dein Skillset**

- Du bist wohnhaft in Düsseldorf oder Köln und kennst dich dort hervorragend aus.
- Du besitzt einen Führerschein, bist ein sicherer Fahrer und bringst Freude am Autofahren mit.
- Du hast erste Berufserfahrungen im Sales und/oder Kenntnisse über den deutschen LEH.
- Du bist ein Teamplayer und legst ein hohes Maß an Eigeninitiative an den Tag.
- Du liebst es zu verkaufen und mit Feuer und Flamme eine Mission zu transportieren, die über das Produkt selbst hinausgeht.
- Du besitzt eine ordentliche Portion Empathie und nutzt diese, um dein Gegenüber zu verstehen und mit den richtigen Ideen unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen.
- Zusätzlich bringst Du ein hohes Maß an Flexibilität und Mobilität mit.
- Den sicheren Umgang mit gängigen Office Anwendungen bist du gewöhnt.

## **Was wir bieten**

- SINN, SPAß UND SPIRIT: Wir geben dir die Möglichkeit Teil von etwas Großem zu sein.
- Die Chance, ein erfolgreiches Start-Up weiter mit aufzubauen und Teil einer Erfolgsgeschichte zu werden.
- Du erhältst von uns natürlich alle Werkzeuge, die für den Vertrieb benötigt werden (Firmenwagen + Mobiltelefon).
- Kollegiale Atmosphäre mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen.
- Flexible Arbeitszeiten.

## **So bewirbst du dich bei uns**

Bitte schick uns deine Bewerbung per E-Mail ([jobs@doerrwerk.de](mailto:jobs@doerrwerk.de), zu Händen Philipp Prechtner) inklusive Lebenslauf. Bitte teile uns auch den für dich idealen Einstellungszeitpunkt mit und deine gewünschte Gehaltsvorstellung.