

Neumarkter Lammsbräu



Schon vor mehr als 40 Jahren stellte die Neumarkter Lammsbräu die Weichen für ein komplett nachhaltiges Unternehmenskonzept. Bereits seit 1995 ist das gesamte Biersortiment 100% BIO. Als Familienunternehmen und Pionier in der Bio-Getränkebranche leisten wir einen aktiven Beitrag zu einer lebenswerten Zukunft für unsere Kinder und Enkel.

Für uns als Team bedeutet das:

Aus Liebe zu Produkt, Natur und Mensch schaffen wir gemeinsam die Verbindung von höchstem Genuss, ökologischem Landbau und enkeltauglichem Leben.

Dafür übernimmt jeder von uns gerne die Verantwortung.

Teamleitung Außendienst (Verkaufsleitung) (m/w/d)

**Du hast jetzt richtig Lust bekommen,
Teil unseres LammsTeams zu werden?**

**Dann begeistere uns
mit Deiner Bewerbung!**

Aus Gründen der Nachhaltigkeit
bitten wir Dich, Deine Bewerbung
ausschließlich per Mail an
bewerbung@lammsbraeu.de
zu senden.

Deine Ansprechpartnerin
bei der Neumarkter Lammsbräu:
Melanie Rothenwolle

**Du bist ein empathischer Teamleader, der voran-
gehen kann? Du arbeitest gerne mit Menschen und
entwickelst sie auf persönlicher und fachlicher Ebene
weiter? Dann suchen wir Dich!**

Du bist verantwortlich für...

- ... die fachliche und disziplinarische Führung einer Vertriebs-
außendienstmannschaft (7 Gebietsverkaufsleiter:innen
in den Regionen Baden-Württemberg, Hessen, NRW, Berlin
und Teilen Bayerns)
- ... regelmäßige Mitfahrten bei Deinem Team und für ihre
Entwicklung, Unterstützung und Motivation zuständig
- ... die Entwicklung und Umsetzung von kundenbezogenen
Verkaufsstrategien, Konzepten und (Verkaufsförderungs-)
Maßnahmen mit Deinem Team
- ... die gemeinsame Betreuung und Unterstützung der
regionalen Key Accounts des Getränkefach-/groß- und
-einzelhandels
- ... die Ab- und Umsatzverantwortung für Deine Regionen
und arbeitest dazu eng mit der Vertriebsleitung zusammen.
Gemeinsam erarbeitest ihr Strategien und Zielverein-
barungen je Region
- ... die Umsetzung der Vertriebsstrategie sowie Weiterentwick-
lung der strategischen Vertriebsausrichtung in Zusammen-
arbeit mit der Vertriebsleitung
- ... die enge Zusammenarbeit mit dem Key Account Manage-
ment bezüglich Distributionen, Vereinbarungen, Listungs-
umsetzungen sowie Begleitung der relevantesten Jahres-
gespräche

Du bringst mit...

- ... abgeschlossene kaufmännische Ausbildung bzw. Studium
oder vergleichbare Qualifikation
- ... für die Stelle angemessene Berufserfahrung im Vertriebs-
umfeld der FMCG-Branche, sehr gute Kenntnisse des LEH/
GAM Marktes, dessen Strukturen und Entscheidungswegen
- ... Führungserfahrung von kleineren bzw. mittleren Teams
- ... selbständige und strukturierte Arbeitsweise
- ... Kontaktfreudigkeit, Kommunikationsfähigkeit und
Teamorientierung
- ... hohe Reisebereitschaft (ca. 60-70%)