WIR SUCHEN DICH.

Business Development & Sales Manager (m/w/d)

DU ...

- ...bist eine Vertriebspersönlichkeit, die Menschen begeistern und Beziehungen langfristig aufbauen kann.
- ...denkst unternehmerisch und profitabel und hast neben Umsatz auch Marge und Rotation im Blick.
- ...arbeitest eigenständig, triffst Entscheidungen und übernimmst Verantwortung.
- ...denkst strategisch und hast gleichzeitig Lust, operativ mit anzupacken.
- ...gehst mutig neue Wege
- **Und vor allem:** Hast du Lust darauf, mit uns Bio-Zero im Handel groß zu machen und eine neue Getränke-kategorie mit aufzubauen.



LA MARCHANTE GMBH
Kaiserstraße 61
60329 Frankfurt am Main

TeeFee

www.tee-fee.de

Du sorgst dafür, dass unsere Produkte in noch mehr Märkten stehen und noch mehr Menschen erreichen. Du öffnest Türen bei den relevanten Entscheider:innen im Handel, baust starke Kundenbeziehungen auf und machst aus guten Gesprächen neue Listungen und nachhaltiges Wachstum. Außerdem gestaltest du gemeinsam mit uns den nächsten Wachstums-schritt und trägst entscheidend dazu bei, Bio-Zero als neue Getränke-kategorie im deutschen Handel zu etablieren.

DEINE AUFGABEN

- Du gewinnst neue Handelspartner im LEH, in der Drogerie und im Getränkefachgroßhandel und bringst TeeFee Kids und ZISCH in weitere Märkte und Regionen.
- Du betreust und entwickelst bestehende Handelspartner weiter und baust gleichzeitig neue Kundenbeziehungen auf.
- Du führst Jahres-, Konditions- und Listungsgespräche
- Du entwickelst unsere Vertriebsstruktur weiter und arbeitest eng mit unserem Außendienst-partner und Agenturen zusammen
- Du nutzt Rotations-, Markt- und Kundendaten, leitest daraus konkrete Maßnahmen ab und entwickelst überzeugende Category-Argumentationen für den Handel.
- Du arbeitest datenbasiert und direkt mit der Geschäftsführung an der weiteren Skalierung unserer Marken.

DEINE QUALIFIKATIONEN

- Du bringst Erfahrung im Vertrieb, Key Account Management oder Business Development im deutschen LEH mit – idealerweise im AFG-/Getränkeumfeld.
- Du verfügst über ein belastbares, aktuelles Netzwerk zu Einkäufer:innen und Category-Entscheider:innen im LEH und/oder Drogerieumfeld; Kontakte in den GFGH sind ein zusätzliches Plus.
- Du kennst die Mechanismen des Handels – von Listungen und Jahresgesprächen über Konditionen bis zur Rotation.
- Du kannst Markt-, Kunden- und Rotationsdaten analysieren und daraus konkrete Vertriebs-maßnahmen ableiten.

DAS BIETEN WIR DIR

- Enge Zusammenarbeit mit unserem CEO und Gründer
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- 28 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeiten und [1–2 Tage Homeoffice pro Woche]
- Deutschlandticket oder JobRad sowie EGYM Wellpass
- Kein Dresscode

Fühlst du dich angesprochen?

Dann melde dich bei uns.

LA MARCHANTE GMBH
Kaiserstraße 61,
60329 Frankfurt am Main

karriere@tee-fee.de
Motivationsschreiben
Lebenslauf