



VINISSIMO

Stellenausschreibung - Repräsentant für Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen & Nordbayern

Wir sind eine Weinagentur, die sich mit dem Vertrieb von hochwertigen italienischen Weinen beschäftigt. Unser Ziel ist es, unsere Kunden mit maßgeschneiderten Konzepten zu bedienen und ein Höchstmaß an Serviceleistungen zu erbringen. Wir sind stolz, 16 renommierte italienische Weingüter in Deutschland zu vertreten.

Zur Erweiterung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n engagierte/n & motivierte/n Mitarbeiter/in (m/w/d) als Repräsentant für unser Gebiet Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen & Nordbayern.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Weinwirtschaft, Weinbau oder eine vergleichbare Qualifikation; alternativ fundierte Ausbildung mit dem Schwerpunkt Vertrieb / Wein
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb oder im Außendienst (B2B) wünschenswert
- Grundlegendes Verständnis von Verkaufsprozessen, Kundenbedürfnissen und Marktmechanismen in der Weinbranche
- Fließende Deutschkenntnisse, gute Englischkenntnisse, Italienischkenntnisse von Vorteil
- Hohe Reisebereitschaft (regelmäßige Reisetätigkeit im Verkaufsgebiet)
- Ausgeprägte Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit
- Selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Hohe Kundenorientierung und Verhandlungsgeschick
- Begeisterung für Wein und die Fähigkeit, Produkte überzeugend zu präsentieren
- Teamfähigkeit sowie Belastbarkeit in dynamischen Situationen
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Tools (z. B. MS Office, mobile Sales-Tools)
- Führerschein Klasse B
- Bereitschaft zur Teilnahme an Messen, Verkostungen und Branchenveranstaltungen

Ihre Aufgaben:

- Betreuung der Gastronomie-, Fachhandels-, Großhandels- und Industriekundschaft
- Regelmäßige Besuche der bestehenden Kundschaft, Kontaktpflege zur Spitzengastronomie
- Regelmäßige Vorstellung bei Kunden von neuen und anderen Produkten bzw. Weingütern
- Akquisition von neuen Kunden
- Ausarbeitung von individuellen Angeboten für Kunden
- Erfolgreiche Umsetzung der Angebote und Aktionen des Unternehmens
- Wochenplan für Kundenbesuche – erstellen/ausarbeiten/organisieren
- Regelmäßiges Reporting an den Verkaufsleiter über die aktuelle Marktsituation und individuelle Situation von Kunden
- Verhandlung von Jahresvereinbarungen und Rückvergütungen mit Kunden
- Vereinbarung und Überwachung von Kundenreservierungen
- Teilnahme an Kundenbesuchen bei Lieferanten
- Organisation und Durchführung von Präsentationen, Weinabenden und sonstigen Events
- Unterstützung von Kunden bei Haussässen
- Produktschulungen bei Kunden
- Teilnahme an Messen

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständige Bewerbung. Bitte teilen Sie uns Ihre Gehaltsvorstellung und frühestmöglichen Eintrittstermin mit. Bitte per E-Mail an: jonah@vinissimo.de