

KATLENBURGER® Fruchtweinkultur. Dafür stehen wir als Familienunternehmen seit 1925, inzwischen in vierter Generation. Mit unserer eigenen Herstellung und Produktion direkt im Heimatort sind wir Europas führender Frucht- und Honigweinhersteller und unsere wunderbaren Getränke begeistern stets mehr Menschen rund um die Welt. Spezialisiert auf die Herstellung einzigartiger und hochwertiger Produkte werden wir Jahr für Jahr national und international ausgezeichnet. Getreu dem Motto „Tradition trifft Trend“ schauen wir mit viel Expertise und Passion in die Zukunft. Daher suchen wir stets nach begeisterten neuen Fruchtweinmacher\*Innen, auch für diese Stelle:

### **Account Manager Vertriebsinnendienst national (m/w/d) \* Vollzeit**

In dieser Position verantworten Sie an unserem Standort in Nörten-Hardenberg die gesamte Sachbearbeitung für den nationalen Vertrieb mit Blick auf Digitalisierung sowie die Weiterentwicklung von Prozessen und begeistern täglich unsere Kunden im Inland mit wunderbaren Produkten und bestem Service.

#### **Ihre Aufgaben**

- Unterstützung des Vertriebsleiters und Key Account Managers national beim Aufbau und Festigung der Kundenbeziehung sowie der Kundenzufriedenheit
- Aktive Unterstützung bei der Gewinnung neuer Kunden
- Aktive Unterstützung und Überwachung der Potentiale von Absätzen, Umsätzen und Profitabilität auf Basis des Deckungsbeitrages
- Pflege eines eigenständigen Kontakts zum Kunden und aktive Einflussnahme auf die positive Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehung
- Eigenständige Erstellung und Überwachung von Kundenprojekten
- Aufbereitung aussagekräftiger Kennzahlen, Analysen und Gesprächsunterlagen zur Vor- und Nachbereitung von Terminen
- Eigenverantwortliche Überprüfung der Umsetzung vertraglicher Leistungs- und Vermarktungsabsprachen und Konditionsabrechnungen
- Management der reibungslosen Abläufe von Aufträgen, auch in Abstimmung mit Marketing/Einkauf/Logistik
- Aktive Planung von Vertriebsaktivitäten (HZ-Werbungen, Abfragen, Durchgänge, Messen, etc.) und Überprüfung der korrekten Umsetzung
- Aktive Planung der monatlichen Absatzmengen im rollierenden Forecast

#### **Ihr Profil**

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium
- Optimalerweise erste Erfahrungen im Vertriebsinnendienst und/oder erste Erfahrungen in der Konsumgüterindustrie/Lebensmitteleinzelhandel
- Prozessverständnis, Genauigkeit und gutes Zahlenverständnis - mit Blick auf die Unternehmensübergreifenden Zusammenhänge
- Interesse am Verständnis für Kunden und Kundenbedürfnisse und Entwicklung von neuen Ansätzen zur Optimierung der Kundenbeziehungen
- Verständnis für das Vertriebscontrolling
- Kommunikationstalent mit sympathischem und professionellem Umgang mit Kunden und Kollegen
- Freude an der teamübergreifenden Zusammenarbeit und Optimierung von Prozessen
- Digitales Verständnis und Interesse an Digitalisierungsprojekten
- Strukturierte und zuverlässige Arbeitsweise mit hohem Qualitätsanspruch und Engagement, sowie Freude am selbstständigen Arbeiten und Gestalten
- Sehr gute Anwenderkenntnisse mit MS-Office (Excel, Word, Power-Point, Outlook)
- Passion für Fruchtwein und den Vertrieb und die Vermarktung unserer Produkte

- Unterstützung bei der Durchsetzung der vom Unternehmen festgelegten strategischen Priorisierung von Marken und Produkten
- Arbeit in Bereichsinternen und -übergreifenden Projekten
- Entwicklung und Optimierung interner bereichsübergreifender Prozesse auf Eigeninitiative
- Anstoß von Projekten zur Weiterentwicklung der digitalen Vertriebskanäle und Digitalisierung von Vertriebsprozessen
- Entwicklung von Ideen und Konzepten zur Weiterentwicklung der Zusammenarbeit, um mit kreativen und innovativen Ansätzen die Kundenbeziehung zu stärken

Es erwarten Sie eine verantwortungsvolle Position mit viel Raum für eigenständiges Arbeiten und Selbstorganisation, Möglichkeiten zur Entfaltung und Weiterentwicklung in einem einzigartigen Familienunternehmen sowie die nette Zusammenarbeit in einem gut funktionierenden Fruchtweitmacher-Team. Die Arbeitszeit kann in Absprache teilweise flexibel gestaltet werden.

Wenn Sie sich in dieser besonderen Aufgabe in einem dynamisch wachsenden Unternehmen wiederfinden, senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an: Maike Steinhoff, [bewerbung@katlenburger.de](mailto:bewerbung@katlenburger.de). Bei Rückfragen: 05552 / 707-23. Wir freuen uns schon darauf :-)