



## **Accountmanager Vertriebsinnendienst mit aktiver POS-Steuerung (m/w/d)**

*Teilzeit oder Vollzeit | zunächst befristet auf 1 Jahr als Krankheitsvertretung mit Option auf unbefristete Übernahme*

KATLENBURGER® Fruchtwalkultur. 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. Unsere einzigartigen, hochwertigen Produkte werden Jahr für Jahr mit anerkannten Preisen ausgezeichnet. Getreu dem Motto „Tradition trifft Trend“ schauen wir mit viel Expertise und Passion in die Zukunft.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Accountmanager Vertriebsinnendienst mit aktiver POS-Steuerung (m/w/d).

Als Accountmanager Vertriebsinnendienst (m/w/d) übernehmen Sie eine zentrale Rolle in der vertrieblichen Betreuung und operativen Abwicklung unserer Kunden und Schlüsselkunden. Sie arbeiten eng mit der Vertriebsleitung und dem Key Account Management zusammen und sorgen dafür, dass Kundenanforderungen, interne Abstimmungen und vertriebliche Maßnahmen professionell, zuverlässig und lösungsorientiert umgesetzt werden.

Zu Ihren Aufgaben gehört die ganzheitliche Betreuung definierter Kunden im Vertriebsinnendienst – von der Auftrags- und Angebotsabwicklung über die Koordination von Kundenanfragen bis hin zur Vorbereitung und Nachverfolgung vertrieblicher Maßnahmen. Dabei stehen Sie im regelmäßigen Austausch mit angrenzenden Abteilungen wie Einkauf, Logistik, Marketing und Produktion, um eine reibungslose Umsetzung von Kundenprojekten, Aktionen und Listungen sicherzustellen.

Ein besonderer Schwerpunkt der Position liegt im Management unseres POS-Außendienstes in Form von Handelsagenturen. Sie koordinieren die Zusammenarbeit mit den Agenturen, erstellen und überwachen Aufgaben, stellen relevante Informationsmaterialien, Aktionsunterlagen und Muster bereit und sorgen für eine strukturierte Kommunikation zwischen Außendienst, Key Account Management und internen Fachbereichen.

Darüber hinaus werten Sie Ergebnisse aus dem POS-Außendienst aus, analysieren Maßnahmen und leiten daraus Erkenntnisse für die weitere vertriebliche Steuerung ab. Sie behalten Termine, Aufgaben und Rückmeldungen im Blick und tragen aktiv dazu bei, die Präsenz und Performance unserer Produkte im Handel weiterzuentwickeln.

Sie sind eine Persönlichkeit, die den persönlichen Kontakt zu Kunden und Vertriebspartnern nicht scheut. Sie treten kommunikativ, verbindlich und professionell auf und unterstützen das Key Account Management bei Bedarf auch persönlich bei Kundenterminen, Vertriebsmeetings und Messen. Dabei repräsentieren Sie die Katlenburger Kellerei als kompetente Schnittstelle zwischen Kunde, Außendienst und internen Fachbereichen.

Die Position kann sowohl in Teilzeit als auch in Vollzeit besetzt werden. Die Ausschreibung erfolgt zunächst befristet für die Dauer von einem Jahr im Rahmen einer Krankheitsvertretung. Bei entsprechender Entwicklung und betrieblicher Perspektive besteht die Möglichkeit einer anschließenden unbefristeten Übernahme.

### **Ihre Aufgaben im Überblick**

- Vertriebliche Innendienstbetreuung von Kunden und Schlüsselkunden
- Enge Zusammenarbeit mit dem Key Account Management bei der Umsetzung von Kundenmaßnahmen
- Bearbeitung, Koordination und Nachverfolgung von Kundenanfragen, Angeboten und vertrieblichen Projekten
- Abstimmung mit internen Schnittstellen wie Einkauf, Logistik, Marketing und Produktion
- Koordination und Steuerung des POS-Außendienstes über Handelsagenturen
- Erstellung, Verteilung und Überwachung von Aufgaben für den POS-Außendienst

- Bereitstellung von Informationsmaterialien, Aktionsunterlagen und Produktmustern
- Auswertung und Analyse von Außendienst-Ergebnissen, Besuchsberichten und POS-Maßnahmen
- Pflege relevanter Kunden-, Artikel- und Aktionsdaten
- Unterstützung bei der Vorbereitung von Kundenterminen, Jahresgesprächen und Vertriebsaktionen
- Sicherstellung einer strukturierten Kommunikation zwischen Kunden, Außendienst, Key Account Management und internen Abteilungen
- Persönliche Kontaktpflege zu Kunden, Vertriebspartnern und Handelsagenturen
- Unterstützung des Key Account Managements bei Kundenterminen, Vertriebsmeetings und Messen
- Professionelle Repräsentation der Katlenburger Kellerei gegenüber externen Partnern
- Vorbereitung, Begleitung und Nachbereitung von Terminen und Veranstaltungen

### **Das bringen Sie mit**

- Erfahrung im Vertriebsinnendienst, Key Account Support oder in einer vergleichbaren kaufmännischen Position
- Ausgeprägtes Organisationstalent und eine strukturierte, zuverlässige Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke und Freude an der Zusammenarbeit mit Kunden, Außendienstpartnern und internen Abteilungen
- Analytisches Verständnis zur Auswertung und Bewertung von vertrieblichen Maßnahmen
- Sicherer Umgang mit MS Office, insbesondere Excel und PowerPoint
- Idealerweise bringen Sie Erfahrungen im Umgang mit dem ERP-System GUS-OS sowie dem Außendienstmanagement-System GUS-AIS mit
- Hohe Kundenorientierung, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Interesse an Marken, Handel, FMCG und POS-Themen
- Sicheres, freundliches und professionelles Auftreten im persönlichen Kontakt mit Kunden und Vertriebspartnern
- Freude an Kommunikation, Netzwerken und gelegentlichen Terminen außer Haus
- Bereitschaft, Kundentermine, Vertriebsmeetings und Messen unterstützend zu begleiten

### **Das macht die Position besonders**

Diese Stelle verbindet klassischen Vertriebsinnendienst mit aktiver POS-Steuerung. Sie arbeiten nicht nur administrativ im Hintergrund, sondern übernehmen eine koordinierende und steuernde Rolle für unsere Handelsagenturen im Markt. Dadurch haben Sie direkten Einfluss auf die Umsetzung unserer Vertriebsmaßnahmen am Point of Sale und leisten einen wichtigen Beitrag zum Erfolg unserer Marken im Handel.

### **Das erwartet Sie bei uns**

- Ein modernes Familienunternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien
- Eine abwechslungsreiche Position mit viel Eigenverantwortung und direkter Nähe zum Markt
- Kollegiales Miteinander und enge Zusammenarbeit mit Vertrieb, Marketing und Key Account Management
- Strukturierte Einarbeitung sowie Offenheit für neue Ideen und Eigeninitiative
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb eines dynamischen Unternehmensumfeldes
- Flexible Beschäftigungsmöglichkeit in Teilzeit oder Vollzeit
- Eine vielseitige Aufgabe mit hoher Relevanz für unsere Markenpräsenz im Handel

### **Interesse geweckt?**

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin an: [bewerbung@katlenburger.de](mailto:bewerbung@katlenburger.de)

Herrn Florian Raßmann

Osteroder Straße 12 · 37191 Katlenburg

05552 / 707-23

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen.