

# Managementnachwuchs "Vertrieb"

---

## Sales-Development-Programm für Hochschulabsolventen in der Lebensmittelindustrie

### Ihr neuer Arbeitgeber:

---

Das Unternehmen ist ein traditioneller aber auch innovativer Anbieter auf dem Nahrungsmittelsektor mit mehr als 9000 Mitarbeitern weltweit. Als Partner des Bäckerhandwerks, der Großverbraucher und zahlreicher Handelsunternehmen hat es sich mit seinen Produkten seit vielen Jahren einen hervorragenden Namen erworben. Traditionelle Werte wie Motivation durch Erfolg, Flexibilität im Unternehmen und Verlässlichkeit den Geschäftspartnern gegenüber haben ihre wirtschaftlichen Früchte getragen. Eingebettet in eine erfolgreiche, engagierte und wachstumsorientierte Vertriebsmannschaft für den B2B-Bereich "Bäckerei Handwerk" werden 2 neue Berufseinsteiger gesucht, die ihre Karriere im Vertrieb starten wollen.

### Ihr neues Aufgabengebiet:

---

Im "training on the job" werden Absolventen über einen Zeitraum von 24 Monaten systematisch an weiterführende Management- und Führungsaufgaben im Vertrieb herangeführt:

- Ca. 3 Monate - Assistenz des Vertriebsdirektors
  - Die Unterstützung in allen Tagesaktivitäten
  - Kennenlernen des Unternehmens und des Geschäftes einschließlich Vertriebsinnendienst
  - 2 Wochen - Verkaufsadministration
- Kennenlernen der Verkaufsadministration mit allen notwendigen Prozessen und Schnittstellen
  - Ca. 5 Monate - Außendienst
  - Nach Einarbeitung Übernahme eines Verkaufsgebietes mit allen zu betreuenden Kunden
  - Ausbau der Distribution und Neuprodukteverkauf
  - Umsetzung von Verkaufs- und Vermarktungskonzepten
  - Beratungsfunktion für alle Produktkategorien gegenüber dem Kunden
  - Besuchsvor- und nachbereitung
- 2 Wochen - Telesales
  - Aktive Mitarbeit bei der Verkaufsunterstützung durch das Telesales-Team
  - Telefonische Akquisition von Kunden hinsichtlich Hineinverkauf bestehender Produkte
- Ca. 3 Monate - Trade Marketing
  - Eigenverantwortliche Planung und Umsetzung von kundenindividuellen Verkaufsförderungs-Maßnahmen

- Ca. 5 Monate - Key Account Management
  - Mitwirkung an der Vorbereitung und Umsetzung von Jahresgesprächen.
  - Aktive Identifikation und zielgerichtete Bearbeitung von Verkaufspotentialen der Kunden.
  - Bearbeitung, Analyse und Pflege von Markt-, Marktforschungs- und Betriebswirtschaftlichen Daten
  - Übernahme von kleineren Projekten
- Ca. 3 Monate - Produktmarketing
  - Aufgaben sind bspw. die Mitarbeit bei Launch- und Relaunchprojekten
  - Markt- und Wettbewerbsanalysen
  - Übernahme kleinerer Innovationsprojekte
- Zum Abschluss ca. 3 Monate - Assistenz des Vertriebsdirektors
  - Übernahme eines persönlichen Projekts aus dem aktuellen Business

## Ihr Profil:

---

Hinweis: Wir sprechen Damen und Herren gleichermaßen an.

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Gerne erste, studienbegleitende bzw. studienbezogene Erfahrungen im Vertrieb
- Sie sind vielseitig interessiert, engagiert und haben nicht nur Spaß an konzeptioneller Arbeit, sondern auch an der operativen Umsetzung von Maßnahmen
- Pragmatismus sowie analytischer Verstand stellen für Sie keinen Widerspruch dar
- Sie verfügen über ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten
- Gute bis sehr gute Beherrschung der englischen Sprache
- Gute MS-Office-Anwenderkenntnisse setzen wir voraus

Einstieg	sofort möglich, individuell gestaltbar
Standort	bundesweit
Kennziffer	56.2
Ansprechpartner bei c a r r i s m a	Herr Alexander Stader

### Postanschrift

c a r r i s m a GmbH  
 Personalberatung  
 Siegburger Strasse 37  
 53757 Sankt Augustin

### Kontakt

Telefon: +49 - (0)2241 / 9439 0  
 Telefax: +49 - (0)2241 / 9439 111  
 URL: <http://www.carrisma.de>  
 E-Mail: [info@carrisma.de](mailto:info@carrisma.de)