

AUSSENDIENST MITARBEITER REGION BERN (M/W/D)

Unser Klient ist stolz darauf, das progressivste und lebhafteste Weinhandelskonzept der Schweiz entwickelt zu haben. Unter dem Leitspruch "Smith Lives Wine" präsentiert unser Kunde Wein tagtäglich auf eine spielerische und erlebbare Weise. Smith & Smith setzen auf Kundennähe, ein vielfältiges modernes Sortiment an Klassikern und Newcomern, eine Passion für Terroir- und Naturweine sowie erlesene Spezialitäten.

Stillstand ist keine Option - das Unternehmen ist weiterhin erfolgreich auf Wachstumskurs. Wir suchen deshalb im Auftrag von Smith & Smith Verstärkung für das dynamische und tatkräftige Sales Team.

Ihre Herausforderung

- Verantwortung für den Auf- und Ausbau der Kunden aus der Gastronomie und dem Fachhandel für die Region Bern (inkl. Berner Oberland, Seeland & Solothurn)
- Eruiieren von neuen Möglichkeiten, das vielfältige Produktsortiment erfolgreich zu platzieren, inkl. Akquisition von Neukunden
- Kompetente Kundenberatung, Ausarbeiten von Angeboten und Verhandlungsführung
- Identifikation von Markttrends in der betreuten Region
- Erstellen von Umsatz- & Absatz-Analysen und Ableiten von Massnahmen
- Organisation & Teilnahme an Events, Degustationen, Messen
- Botschafter für den Smith & Smith Spirit
- Sporadische Einsätze in der Verkaufsstelle im LOEB Warenhaus

Ihr Profil

- Mind. 2 – 3 Jahre praktische Erfahrung im Aussendienst in der Weinbranche
- Passion für Wein und umfassende Weinexpertise aus Gastronomie oder Handel
- Breitgefächertes Kontaktnetzwerk in der zu betreuenden Region in der Wein- und Gastroszene
- Eigenverantwortliche Arbeitsweise und organisatorisches Geschick
- Ambitionierte, begeisterungsfähige und erfolgshungrige Persönlichkeit
- Wohnhaft im Grossraum Bern mit starker Verankerung im Gebiet

Ihr Gewinn

- Attraktives Vergütungsmodell plus Firmenwagen
- Top-Weingüter im Portfolio sowie kontinuierliche Produkt- & Verkaufsschulungen
- Ein Arbeitsumfeld, das lebenslanges Lernen und Weiterentwicklung unterstützt
- Die Chance, Seite an Seite mit Experten zu arbeiten, die ihr Know-how gerne teilen
- Innovatives Umfeld mit ausgeprägtem Team-Spirit
- Kurze Entscheidungswege sowie partizipatives Management
- Regelmässige Team Events & Aktivitäten

Sie suchen eine Sales Position mit hoher Eigenständigkeit und überzeugen bei Ihren Kunden mit Ihren exzellenten Weinkennnissen? Dann zögern Sie keinen Augenblick länger und reichen Ihre Bewerbungsunterlagen (CV mit Foto, Arbeitszeugnisse & Diplome) online ein.
Für weitere Fragen steht Ihnen Denise Hohl unkompliziert zur Verfügung.