TOPSPIRIT
TOP MARKEN. TOP SERVICE. TOP KOMPETENZ.

Die Top Spirit Handels- und Verkaufs GmbH mit Sitz in Wien agiert als sehr erfolgreiche und dynamische Vertriebstochter für die Schlumberger Wein- und Sektkellerei GmbH. Als Marktführer in den Bereichen Schaumwein und Spirituosen vermarkten wir ein umfangreiches Portfolio an nationalen und internationalen Premium-Getränkemarken (z.B. Schlumberger, Stolichnaya, Rémy Martin, BOLS, Glenfiddich, Hendrick's, Evian, Thomas Henry etc.).

Zur Unterstützung unseres Vertriebsteams suchen wir ab sofort junge, motivierte Verkaufstalente für den Berufseinstieg im Vertrieb (direkt nach Studienabschluss) als

Junior Key Account Manager (m/w/d)

Vollzeit für den Standort Wien-Heiligenstadt

Dein Aufgabengebiet:

Anfängliche Unterstützung des Key Account Managers, um nach der Einarbeitungsphase folgende Tätigkeiten selbständig umzusetzen:

- Umfassende und effiziente Betreuung und Beratung ausgewählter Kunden
- Eigenverantwortliche Jahresabsatzplanung und Zielerreichung
- Vorbereiten und Abwickeln von Listungs- und Jahresgesprächen inkl. Kontrolle der Kundenvereinbarungen
- Proaktives Sortimentsmanagement (Listungen, Abtausch und Produktaktivierung)
- Markt- und Wettbewerbsanalysen (z.B. mit Nielsen-Daten) sowie Evaluierung von Aktionen am POS
- Entwicklung, Umsetzung und Evaluierung der POS-Strategie sowie kundenspezifischer Promotions
- Entwicklung markenübergreifender Aktivitäten mit dem Ziel der Sichtbarkeit im Markt (Displays, Neckhanger, POS-Material) in Zusammenarbeit mit dem KAM-Team und Marketing
- Steuerung von Produkteinführungen in Zusammenarbeit mit dem Marketing (z.B. Volumenplanung, kundenspezifische Launch-Aktivitäten etc.)
- Performance Steering: Entwicklung und Verfolgung von Sales-KPIs und Forecast-Aussteuerung für die eigenen Getränkemarken in Kooperation mit dem Marketing

Dein Profil:

- Abgeschlossene betriebswirtschaftliche Berufsausbildung (Uni-/FH-Studium)
- StudienabsolventIn mit Begeisterung für den Verkauf bzw. Einzelhandel und die FMCG-Branche
- Hohes Maß an Teamfähigkeit
- Ausgezeichnetes Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen
- Kommunikationsstärke und ausgeprägte analytische Fähigkeiten
- Wissbegierig

- Strukturierte, zielorientierte und eigenständige Arbeitsweise
- Fundierte EDV-Kenntnisse (MS Office & CRM Programme)
- Führerschein B

Wir bieten dir eine **herausfordernde, spannende und verantwortungsvolle Tätigkeit** in Form einer Vollzeit-Position mit persönlichen Entfaltungsmöglichkeiten in einem traditionsreichen und zugleich dynamischen Unternehmen. Bei uns erhältst du die seltene Möglichkeit **als BerufseinsteigerIn in eine verantwortungsvolle Verkaufsposition hineinzuwachsen**. Du bist Teil eines motivierten Teams, in dem auch der Spaß und die Freude am Tun nicht zu kurz kommen.

Flexible Arbeitszeiten mit Home Office Möglichkeit, **Personalrabatt** auf unser gesamtes Produktportfolio und **diverse Fringe Benefits** (z.B. gefördertes, gesundes Mittagessen) sind weitere Vorteile, die unsere MitarbeiterInnen zu schätzen wissen.

Dein **Bruttomonatsgehalt** startet **ab € 2.800,- mit Bereitschaft zur Überzahlung** bei entsprechender Erfahrung und Qualifikation. Eine **attraktive Erfolgsprämie** und ein **Firmen-KFZ** runden unser Angebot ab.

Hast du Interesse, dein Engagement und deine Vertriebskompetenz in einem Top-Unternehmen einzubringen? Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

Jetzt bewerben