



Stefan Boots
bei Lekkerland seit 1991

Erfolgreich machen. Mit rund 2.700 Mitarbeitern und 7,6 Mrd. Euro Umsatz 2017 ist Lekkerland einer der großen Player auf dem deutschen On-the-go-Markt - und unter den Top 10 der Food-Händler. Deutschlandweit versorgen wir rund 57.000 Kunden – vom Kioskbesitzer über die Tankstelle bis zum Warenhaus – mit einem Vollsortiment für den bequemen Genuss unterwegs. Damit wir unsere Kunden erfolgreich machen können, müssen wir neben exzellenter Qualität, maßgeschneiderten Services und modernster Logistik vor allem eins bieten: konsequente Kundenorientierung. Dazu brauchen wir Menschen, die genauso denken wie wir. Wir suchen Mitarbeiter, für die der Erfolg ihrer Kunden zählt und die aktiv Chancen im Markt erkennen und umsetzen. Mitarbeiter, die verlässlich, teamfähig, belastbar und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen. Dafür bieten wir abwechslungsreiche Aufgaben, flache Hierarchien, eine Kultur des Mitpackens und ein Arbeitsumfeld, in dem Sie vor allem eins tun können: erfolgreich **machen**.

Sie sind ein Macher, Veränderer und Verkaufstalent mit Hands-on-Mentalität und wollen den Geschäftserfolg von Lekkerland aktiv voranbringen?

Wenn Sie echte Leidenschaft für den Vertrieb mit uns teilen, dann verstärken Sie unser Team als

Gebietsverkaufsleiter Raum Berlin, Leipzig, Magdeburg m/w/d

Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen ein festes Vertriebsgebiet und betreuen und beraten unsere Tankstellenkunden. Dabei verantworten Sie Umsatz und Ertrag in Ihrem Gebiet.
- Als fachkundiger Partner unserer Kunden bauen Sie eine langfristige Beziehung auf und garantieren eine gleichbleibend hohe Qualität.
- Sie begeistern unsere Kunden mit unseren Sortimenten und Dienstleistungen, sorgen für eine optimale Potenzilausschöpfung und erweitern das Produktportfolio.
- Auch in der Gewinnung von Neukunden und Rückgewinnung verlorener Kunden sind Sie aktiv und feiern Erfolge.
- Sie planen Ihre Touren selbständig und steuern Ihre eigenen Vertriebsaktivitäten unter Einsatz gängiger CRM-Tools.

- Sie beobachten den Markt und Wettbewerb hinsichtlich Preise und Sortimente und sind auf den Lekkerland-Hausmessen für unsere Kunden präsent.

Ihr Profil

- Sie haben eine kaufmännische Ausbildung erfolgreich abgeschlossen und besitzen ein gutes betriebswirtschaftliches Verständnis.
- Dank Ihrer hohen Lern- und Einsatzbereitschaft eignen Sie sich in kurzer Zeit fach- und branchenspezifisches Wissen an. Wir unterstützen Sie dabei durch Coaching und Trainings.
- Unternehmergeist, Verhandlungsgeschick und eine hohe Eigenmotivation liegen Ihnen im Blut.
- Ihre großen Stärken sind Ihre positive, gewinnende Ausstrahlung und Ihr Drive, mit denen Sie Kunden und Nichtkunden für Lekkerland zu begeistern wissen.
- Eine hohe Serviceorientierung und strukturierte, verlässliche Arbeitsweise zeichnen Sie aus.
- Sie gehen versiert mit den MS-Office-Programmen, insbesondere Word und Excel, um, und setzen die Lekkerland-Vertriebsinstrumente adäquat ein.
- Sie wohnen im Vertriebsgebiet und starten von Ihrem Home Office. Eine hohe Reisebereitschaft sowie ein effizientes Zeit- und Selbstmanagement sind für Sie selbstverständlich.

Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins. Für Rückfragen stehen wir selbstverständlich gerne zur Verfügung.

[Jetzt bewerben](#)

Lekkerland Deutschland GmbH & Co. KG
Human Resources, Juliane Bougé
Europaallee 57, 50226 Frechen
Telefon +49 2234 1821-146



www.lekkerland.com/karriere