

Cave de La Côte ist eine Genossenschaft mit 300 Mitgliedern und Winzern auf über 450 Hektar, was einem Viertel des Weinbaugebiets La Côte (Waadt, Schweiz) entspricht. Seit 1929 ist die Kellerei im Herzen dieses Terroirs und der AOC La Côte mit einer Verbundenheit zu den Weinreben und ihren Berufen.

Cave de La Côte ist stolz auf seine Geschichte und orientiert sich mit über 400 Artikeln nachhaltig und innovativ an der Zukunft des Weins.

Neben dem Sortiment, das von unserer Weinkellerei hergestellt wird, bieten wir auch ein breites Portfolio von nationalen wie auch internationalen Weine an und bieten so unseren Kunden ein Vollsortiment.

Mit rund 80 leidenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bilden wir ein dynamisches Team, das sich auf allen Ebenen des Unternehmens engagiert.

Wir stellen unseren zukünftigen

Externer Verkaufsberater Wein REGION DEUTSCHSCHWEIZ

In Ihrer Funktion übernehmen Sie ein bestehendes Kundenportfolio und haben eine Umsatz- wie auch eine Budgetverantwortung darüber. Neben der Pflege und dem Ausbau der bestehenden Kunden, wird ein wichtiger Teil Ihrer Aufgabe darin bestehen, neue Geschäftsströme zu akquirieren und zu entwickeln mit dem Fokus in der Deutschschweiz. Sie werden dabei Teil eines motivierten und dynamischen Teams, dass sich um den Verkauf in der Deutschschweiz kümmert.

Unter der Leitung des nationalen Verkaufsleiters sind Ihre Hauptaufgaben:

- Den Weinverkauf in der gesamten Deutschschweiz auszubauen mit Fokus auf Detailhandel und Fachhandel
- Neue Geschäftsströme akquirieren und entwickeln.
- Wachstum auf den strategischen Marken erzielen
- Eine gute Betreuung des Portfolios der bestehenden Kunden gewährleisten
- Die Verhandlungen mit den Grosskunden sicherstellen
- Erstellen und verfolgen des Verkaufsbudgets
- Regelmässige Berichterstattung über die Geschäftstätigkeit an die Direktion

Gesuchtes Profil

Sie verfügen über eine höhere Ausbildung im kaufmännischen Bereich und können eine erfolgreiche Erfahrung von mindestens 3 Jahren in der Welt des Weinbaus und idealerweise bei Fachhändlern und Handelsketten im Verkauf nachweisen.

Sie sind eine dynamische und vor allem selbstständige Person, welche sich gut organisiert und innerhalb des vorgegebenen Rahmens mit seiner Kreativität und Verkaufsgeschick die erwarteten Zielsetzungen erreicht. Als guter Verkäufer sind sie Kontaktfreudig, können den Kunden zuhören und deren Bedürfnisse erkennen und antizipieren. Mit Überzeugungskraft steigern Sie die Verkäufe immer mit einem Fokus auf die Langfristigkeit der Zusammenarbeit.

Ihre Muttersprache ist Schweizerdeutsch, Französisch- oder Englischkenntnisse sind ein Plus.

Wir bieten

Eine Vollzeitstelle
Ein bestehendes Kundenportfolio mit Potential
Ein differenziertes und breites Vollsortiment adaptiert auf die Vertriebskanäle
Ein hochwertiges Produktsortiment
Eine eigene Logistik, Kundenservice sowie Marketingunterstützung
Ein motiviertes und dynamisches Verkaufsteam das die ganze Schweiz abdeckt
Diverse Produkt- und Kundenschulungen
Alle nötigen Hilfsmittel für den guten Verkauf inkl. Dienstfahrzeug
Attraktive Vergütung und Sozialleistungen
Umsatzbeteiligung und Prämien
Arbeitsort: Deutschschweiz

Kommen Sie zu uns und werden Sie Teil einer Genossenschaft, in der sich Unternehmergeist und individueller Ehrgeiz zu einem inspirierenden Arbeitsumfeld verbinden.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit aktuellem Lebenslauf, den letzten Arbeitszeugnissen und einem Motivationsschreiben an die folgende Adresse RH@cavedelacote.ch

CAVE DE LA CÔTE | société coopérative | Chemin du Saux 5 | CH-1131 Tolochenaz (VD)

+41 21 804 54 54 | E-mail: rh@cavedelacote.ch | www.cavedelacote.ch

