



BERLIN | FULL-TIME EMPLOYEE | PROFESSIONAL/EXPERIENCED

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w/d) BAT Berlin Nord/West

WERDE TEIL DER GRÖSSTEN MARKTREVOLUTION UNSERER ZEIT!

Als eines der weltweit führenden Unternehmen im Bereich der „Multi-Category“-Konsumgüter setzt British American Tobacco neue Maßstäbe mit einem vielfältigen Angebot an Tabak- und Nikotinprodukten. Unser Leitsatz „A Better Tomorrow“ spiegelt unser Engagement wider, durch größere Vielfalt, fortwährende Innovationen und die Entwicklung potenziell risikoärmerer Produkte einen positiven Beitrag zur Zukunft zu leisten.

Wir machen Marken, mach doch mit!

- Starke Marken wie z.B. Lucky Strike, Pall Mall, Dunhill, Vuse und glo™, die in über 200 Ländern vertrieben und in 44 Fabriken in 42 Ländern hergestellt werden
- Ausgezeichnet als globaler Top-Arbeitgeber mit 53.000 BAT-Mitarbeiter:innen in mehr als 180 Ländern
- Diversity Leader in der Financial Times sowie International Women's Day Best Practice Gewinner
- Seal Award Gewinner als eines der 50 nachhaltigsten Unternehmen

Werde Teil unserer Erfolgsstory und helfe uns dabei, unseren Transformationsprozess weiter voranzutreiben.

Wir bieten

- Eine Direktanstellung bei British American Tobacco

- Sicherer Arbeitsplatz, attraktive Vergütung nach Tarifvertrag: Hohes Fixum, individueller Bonus, vermögenswirksame Leistungen, Spesen, Bürokostenzuschuss, Sportbeitrag, etc.
- Flexibles Arbeitszeitmodell und überdurchschnittliche Urlaubstage (30 Urlaubstage + 12 Ausgleichstage)
- Firmenwagen inkl. Tankkarte auch zur privaten Nutzung
- Modernste und innovativste Hardware-Ausstattung (iPhone, Tablet & Laptop)
- Umfangreiche Einarbeitung und hervorragende Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten
- Verantwortungsvolle Tätigkeit bei British American Tobacco mit ausgezeichneter Unternehmenskultur (mehr unter: www.bat.de)

Deine Aufgaben

- Manage deinen eigenen festen Kundenbezirk
- Pflege und Entwicklung von Bestandskunden wie Tankstellen, Kioske und Lebensmittelmärkten
- Eigenverantwortliche Umsetzung von Wachstumsaktivitäten inkl. Budget-Verantwortung
- Verhandlungsführung und Abschluss von Kundenverträgen
- Regelmäßiges Monitoren und Analysieren von Kennziffern zur selbstständigen Ableitung von Maßnahmen zur Weiterentwicklung des eigenen Bezirks

Das bringst Du mit

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Erste Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im B2B
- Selbstbewusstes, verhandlungsstarkes und überzeugendes Auftreten
- Eigenverantwortliche, entscheidungsfreudige Arbeitsweise, sowie ein Organisationstalent
- Sicherer Umgang mit MS Office- und Salesforce-Anwendungen
- Führerschein der Klasse B

Du möchtest Teil dieser Entwicklung werden?

Wir freuen uns auf deine Onlinebewerbung.

TMS-Ansprechpartner

Recruiting

069-405625-427

Referenznummer: KP1401

Jetzt bewerben

via WhatsApp bewerben