

# VERTRIEBS MITARBEITER/IN (M/W/D)

## WER WIR SIND

Die Liquid-Universum GmbH, mit Hauptsitz in Ostfildern bei Stuttgart, zählt zu den führenden OEM-Herstellern cannabinoidhaltiger Produkte in Europa. Unser umfassendes Leistungsspektrum erstreckt sich zudem auf die Abfüllung und Herstellung von flüssigen Nahrungs- und Nahrungsergänzungsmitteln im White und Private Label. An unserem über 2000m<sup>2</sup> großen Standort in Ostfildern arbeiten etwa 40 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir verfügen über modernste Abfüll-, Verpackungs- und Wägesysteme sowie ein hauseigenes Labor, um höchste Qualitätsstandards sicherzustellen.

## TÄTIGKEITSBESCHREIBUNG UND AUFGABEN

In dieser Rolle wirst du in der D-A-CH Region (und bei Bedarf auch darüber hinaus) unterwegs sein, als Teil unseres Vertriebsteams an internationalen Messen teilnehmen, deinen eigenen Kundenstamm aufbauen, Kundenaufträge koordinieren und das wachsende Geschäft mit Nahrungsergänzungsmitteln in leitender Position mit aufbauen.

- Du bist verantwortlich für die Neukundenakquise und das Business Development im Bereich Nahrungsergänzungsmittel
- Deinen Verkaufszyklus managst Du eigenverantwortlich, dabei hast Du Dein Vertriebsziel immer im Blick und schaffst es dieses zu erreichen
- Du suchst proaktiv neue Kunden und generierst selbstständig Leads über verschiedenste Kanäle
- Potenzielle Kunden kontaktierst und gewinnst Du durch Kaltakquise am Telefon, über Social Media oder direkt vor Ort
- Deine Zielgruppe erstreckt sich über kleine Fachgeschäfte, Einzelhändler bis hin mittelständischen und international tätigen Marken- und Großhandelsunternehmen

- Durch Deine charismatische und durchsetzungsstarke Art überzeugst Du deine Kundschaft und behandelst Einwände mit positiver Einstellung. So hilfst Du langfristige, erfolgreiche Partnerschaften aufzubauen
- Verkaufsgespräche mit potenziellen Partnern führst Du digital und/oder auch vor Ort durch
- Du beteiligst Dich an der Entwicklung neuer Produkte und Vertriebsstrategien zur Optimierung der Verkaufserlöse

## **WAS DU DAFÜR MITBRINGEN SOLLTEST**

- Verkaufen ist Deine Leidenschaft, somit überzeugst Du verschiedenste Entscheidungsträger durch Deine direkte, sachliche und empathische Kommunikation
- Du bist ein passioniertes Verkaufstalent, behältst die Bedürfnisse der Kunden immer im Blick und hast Spaß am professionellen B2B Kundenkontakt
- Du verfügst über fließende Deutschkenntnisse und kannst Dich verhandlungssicher auf Englisch unterhalten
- Ein selbstbewusstes Auftreten ist für Dich selbstverständlich, so bringst Du unseren Partnern Empathie entgegen
- Dein Ziel ist es Deine Vertriebstätigkeit auf das nächste Level zu bringen, so arbeitest Du eigenverantwortlich, proaktiv, strukturiert und ergebnisorientiert

## **WAS WIR BIETEN**

Im Liquid-Universum sind wir stolz auf unsere kollaborative Kultur. Wir leben Organisation durch klare Zuständigkeiten und Verantwortung statt starrer Hierarchie und legen Wert auf Freiraum, welcher Hand in Hand mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung und Zuverlässigkeit geht. Auf dich wartet ein interessanter Aufgabenbereich in einem spannenden und dynamischen Marktumfeld sowie die Möglichkeit das Unternehmen und dich selbst weiterzuentwickeln.

Wir erreichen unsere Ziele gemeinsam - als Team!

## **HABEN WIR DEIN INTERESSE GEWECKT?**

Wir freuen uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Deiner Verfügbarkeit sowie Gehaltsvorstellung.

**KONTAKT: [BEWERBUNGEN@LIQUID-UNIVERSUM.COM](mailto:BEWERBUNGEN@LIQUID-UNIVERSUM.COM)**