

Vertriebsleiter Außendienst (m/w/d) **am Standort Frankfurt am Main**

Die J.T. Ronnefeldt KG ist ein erfolgreiches, mittelständisches Traditionsunternehmen auf dem Gebiet der Teeveredelung. Seit 1823 steht unser Name für höchste Qualität, herausragenden Service und gelebte Teekultur. Unsere Premiumprodukte sind heute in über 80 Ländern der Welt vertreten. Zur konsequenten Umsetzung unserer Wachstumsstrategie suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine erfahrene Führungspersönlichkeit als **Vertriebsleiter Außendienst (m/w/d)**, die den Vertrieb operativ und strategisch aktiv gestaltet und vorantreibt.

Ihre Aufgaben

- Verantwortung für die konsequente Umsetzung der Vertriebsstrategie mit dem Ziel, Umsatz- und Ertragswachstum nachhaltig zu steigern
- Fachliche und disziplinarische Führung des nationalen und internationalen Außendienst-Teams, des Brand Stores sowie den Bereich E-Commerce (direkte und indirekte Berichtslinien)
- Umsatz-, Ertrags- und Budgetverantwortung im Rahmen der Unternehmensstrategie inkl. kontinuierlichem Monitoring und Ableitung von Maßnahmen zur Zielerreichung
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsinitiativen, die gezielt neue Marktpotenziale erschließen und bestehende Absatzkanäle stärken
- Steuerung des Vertriebsteams über KPIs – von der Zieldefinition bis zur Erfolgskontrolle
- Identifikation und Erschließung neuer Vertriebskanäle sowie aktive Mitgestaltung der Marktbearbeitungsstrategie (national und international)
- Entwicklung und Umsetzung von kundenindividuellen Konzepten und Lösungen zur Stärkung der Marke und Maximierung der Wertschöpfung
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsführung und dem Bereich Brand- und Product Management bei der Umsetzung von Marken-, Produkt- und Vertriebskampagnen
- Strategische Akquisition und Betreuung von Key Accounts und Multiplikatoren im HoReCa- und Retailbereich
- Markt- und Wettbewerbsanalyse, Ableitung von Handlungsempfehlungen und strategischen Vertriebsinitiativen
- Vorbereitung und Durchführung von Vertriebstagungen sowie Teilnahme an Fachmessen und branchenrelevanten Veranstaltungen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder vergleichbare Qualifikation
- Nachweisbare Erfahrung in der erfolgreichen Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Umsatz- und Ertragssteigerung
- Mehrjährige Erfahrung in der Führung von Vertriebsorganisationen, idealerweise im HoReCa-, Retail- oder FMCG-Bereich
- Ausgeprägte strategische und operative Vertriebskompetenz inklusive KPI-basierter Steuerung
- Authentische, gewinnende und empathische Führungspersönlichkeit mit Erfahrung in der Leitung mittelgroßer Teams
- Sehr gute Verhandlungskompetenz und ausgeprägte Kundenorientierung
- Analytische, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit hoher Umsetzungsstärke
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office und ERP-Systemen (Business Central von Vorteil)
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse; weitere Fremdsprachen wünschenswert

Was wir Ihnen bieten

- Inhabergeführtes Traditionsunternehmen mit kurzen Entscheidungswegen
- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung mit Bonusmodell inkl. Firmenwagen
- Intensive Einarbeitung, Produktschulung und Unterstützung beim Einstieg
- Ein motiviertes Vertriebsteam, das Lust auf Wachstum hat
- Lukrativer Mitarbeiterrabatt und ein wertschätzendes Arbeitsumfeld
- Flexibles Arbeitszeitmodell und die Möglichkeit zur mobilen Arbeit
- Modernes, zentral gelegenes Büro im Herzen Frankfurts mit hochwertiger Ausstattung und inspirierender Atmosphäre

Gestalten Sie die Zukunft eines der renommiertesten Teeunternehmen der Welt. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins. Ihre aussagekräftige Bewerbung senden Sie bitte per E-Mail an **karriere@ronnefeldt.de**.

Für Rückfragen steht Ihnen unser Personalleiter, Herr Holger Gennat, unter 069 / 79 300 5 – 44 gerne zur Verfügung.