

# Join the revolution!

Einfach  
**sprudeln**  
**statt** schwer  
**schleppen!**



SodaStream revolutioniert die Getränke-Industrie! Trendige Wassersprudler von edel bis bunt, über 30 verschiedene Getränke, die man mit unseren Sirups mischen kann, brauchen Ihre Unterstützung.

SodaStream ist durch und durch unkonventionell – mit seinen Produkten und seinem Marketing: Umweltfreundlich, nachhaltig, innovativ, rebellisch und mit Lifestyle – in jeder Hinsicht etwas Besonderes!

Zur Verstärkung unserer Verkaufsmannschaft suchen wir Sie als:

## Business Development Manager (m/w)

### Was wir Ihnen bieten

Die Sodastream GmbH mit Sitz in Frankfurt und Limburg ist ein mittelständisches Unternehmen mit rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir unterstützen Sie bei der Übernahme dieser verantwortungsvollen Aufgabe durch eine sorgfältige Einarbeitung. Sie erwartet ein leistungs- und erfolgsgerechtes Gehalt mit attraktiven Sozialleistungen, wir unterstützen Sie bei der Vorsorge für Ihre Zukunft, stellen Arbeitszeit für Ihre Gesundheit zur Verfügung und gefeiert wird bei uns auch mal.

Sie sind ein „Hunter“ mit Herz und Seele und geben nicht auf, bis Sie ein Geschäft erfolgreich an Land gezogen haben? Als **Business Development Manager** sind Sie heiß auf die Gewinnung neuer Kunden und kreativ bei der strukturierten Erschließung neuer Vertriebskanäle, z.B. im Bereich B2B. Sie entwickeln mit uns gemeinsam neue Geschäftsmodelle auch über unsere klassischen Vertriebswege im Lebensmitteleinzelhandel oder im Bereich eTail hinaus. Hierzu bringen Sie mehrjährige Erfahrung in einem international agierenden Unternehmen (vorzugsweise aus dem Bereich Konsumgüter) im Bereich Vertrieb, insbesondere in der Neukundenakquise, mit.

### Was Sie bei uns erwartet:

- Selbstständige Analyse von Neukundenpotenzialen
- Konzeption und Durchführung der individuellen Kundenansprache und Erstellung von Angeboten
- Betreuung der zugeordneten und neu gewonnenen Key-Kunden
- regelmäßige Kundenbesuche und -kontakte
- Vorbereitung und Durchführung von Jahresverhandlungen und Preiserhöhungen
- Planung und Umsetzung von nationalen und kundenindividuellen Promotions
- Optimierung der Sortimente, Layouts und Zylinderabholung
- Sicherstellung der Listung und Erstbestückung neuer Produkte
- Entwicklung der Kundenstrategie inkl. Umsatz-, Konditions- und Budgetplanung
- Erfolgsmessung und Bewertung von Maßnahmen
- Reklamationsbearbeitung bzw. Weiterleitung an die zuständige Stelle im Unternehmen, Vereinbarung von Verkaufsaktionen etc.)
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen
- Enge teamübergreifende Zusammenarbeit mit dem Verkaufsaußendienst, Marketing, Finance, Logistic, Operations

### Was Sie mitbringen:

- Ausgeprägtes analytisches sowie übergreifendes und interdisziplinäres Denkvermögen sowie Kostenbewusstsein
- Hohes Maß an Eigeninitiative, Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit, organisatorischem Geschick und Flexibilität sowie Teamgeist
- Fähigkeit, eigenverantwortlich und zuverlässig an komplexen Aufgaben bzw. umfangreichen Projekten zu arbeiten und Arbeitsabläufe selbstständig zu steuern
- Klares Ziel- und problemlösungsorientiertes Handeln, methodische und strukturierte Arbeitsweise sowie gute Kommunikationsfähigkeit
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick
- Sicheres Auftreten, Einfühlungsvermögen gegenüber internen wie auch externen Gesprächspartnern
- Gute bzw. freundliche Umgangsformen & Serviceorientierung
- Ausgezeichnete Ausdrucksweise mündlich sowie schriftlich auf deutscher und englischer Sprache
- PKW-Führerschein und Reisebereitschaft

### Wollen Sie Teil unserer Revolution sein?

Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbungsunterlagen – bitte vorzugsweise

per E-Mail – an: [bewerbung@sodastream.com](mailto:bewerbung@sodastream.com)

SodaStream GmbH, Personalabteilung, Herr Randolph Ruf

Solmsstraße 18, 60486 Frankfurt am Main

<https://www.sodastream.de/unternehmen-und-karriere/stellenangebote/>

Weitere Informationen finden Sie auch auf unserem Youtube Channel unter SodaStream Deutschland.

sodastream®