



Playground: Europe | Segment: Beverage

## Sales and Business Development Manager <sup>m/w/d</sup>

### Attraktive Kundenkontakte knüpfen

Unser Fünf-Liter-Partyfass kennt jeder. Wir verkaufen es millionenfach. Nichtsdestotrotz möchten wir das enorme Marktpotenzial für unser gesamtes Getränkeportfolio in Europa nicht vernachlässigen. In der Rolle des „Senior Sales Executive and Business Development Manager Europe“ sind Sie zuständig für den Aufbau und die Entwicklung von neuen und nachhaltigen Kundenbeziehungen in Europa, mit besonderem Fokus auf Osteuropa, Italien und Spanien. Bringen Sie die Fässer ins Rollen!

### Offene Türen einrennen

Sie etablieren neue Kontakte zu Getränkeherstellern, Brauereien und Abfüllern und bauen sich ein Netzwerk auf. Der Markt ist im Wandel und die Nachfrage nach neuen Produkten groß. Teils werden Sie offene Türen einrennen, teils werden Sie Überzeugungsarbeit leisten. Sie haben viele gute Verkaufsargumente, die Ihnen dabei helfen, in Preisverhandlungen zu überzeugen und neue Kunden zu gewinnen. Mit Rückmeldungen aus der Praxis tragen Sie zur Produktweiterentwicklung bei und sind auch in die Planung und Umsetzung von Kampagnen, Events und Marketingmaßnahmen eingebunden.

### Voller Dynamik und Tatendrang

Stellen Sie sich eine 150-jährige Firmengeschichte vor, gepaart mit dem Geist des schwäbischen Mittelstands. Fügen Sie jetzt die unendlichen Möglichkeiten eines internationalen Weltunternehmens hinzu. Wenn das für Sie nach einer vielversprechenden Mischung klingt, ist die Envases Öhringen Ihr place to be! Als Teil einer globalen Unternehmensgruppe mit über 10.000 Mitarbeitenden kombinieren wir Stabilität und Innovationsfreude mit unserem Engagement für Wachstum und Nachhaltigkeit. Bei uns steht die Umwelt im Mittelpunkt – all unsere Produkte sind zu 100 % recycelbar.

### Leidenschaft und Erfahrung mitbringen

Sie sind sehr technikaffin, sprechen fließend Englisch und Deutsch und haben fundierte Kenntnisse in Microsoft- und Google-Tools. Des Weiteren haben Sie Grundkenntnisse in CRM-Systemen und Erfahrung im Umgang mit Kundendatenbanken. Sie sind ein Vertriebsmensch durch und durch, mit einer ausgeprägten Fähigkeit zum Aufbau und zur Pflege von Kundenbeziehungen im B2B-Geschäft. Dabei kommt Ihnen zugute, dass Sie bereits Erfolge in der Markteinführung neuer Produkte verbuchen konnten. Sie weisen ein internationales Mindset auf, sind sehr präsent und bereit, 60–70 % Ihrer Zeit in Europa zu reisen. Unser Standort Öhringen liegt verkehrsgünstig an der A6. Ein Wohnort in der Nähe ist ein Plus, aber kein Muss.

### Die Benefits einer lebendigen Firmenkultur

- + Sicherer Arbeitsplatz beim Marktführer
- + Viel Raum für Eigenverantwortung und Mitgestaltung
- + Attraktives Gehaltspaket
- + Firmenwagen mit uneingeschränkter Privatnutzung
- + Flache Hierarchien und ein sehr gutes Betriebsklima
- + Fahrradleasing
- + Regelmäßige Firmenveranstaltungen
- + Fortbildung und Weiterentwicklung

Gehen Sie mit uns auf die nächste Expansionsstufe in der Getränkeindustrie und tragen Sie Ihren Teil zum Erfolg bei. Bewerben Sie sich jetzt und entdecken Sie die Möglichkeiten, die wir Ihnen bieten. Unser Personalleiter Martin Mayer kann es kaum erwarten, Sie kennenzulernen. Rufen Sie ihn an, wenn Sie vorab Fragen haben: Tel. +49 7941 66-270. Oder senden Sie ihm direkt Ihre Unterlagen an: [job@envases.de](mailto:job@envases.de)

Envases Öhringen GmbH  
Otto-Meister-Str. 2  
74613 Öhringen an der A6

Herr Martin Mayer  
T +49 (0) 7941 66-0  
[www.envases.de](http://www.envases.de)

