

Vertriebsmanager (m/w/d) – Innen- & Außendienst

(442)

📍 Standort: Oldenburg (Oldb) 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 40 Stunden pro Woche 📅
Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Der nächste Schritt in einem führenden Unternehmen!

Für meinen Mandanten – ein inhabergeführtes Unternehmen im Bereich hochwertiger Fleisch- und Lebensmittelprodukte – suche ich eine vertriebsorientierte Persönlichkeit, die sowohl bestehende Kunden betreut als auch aktiv zur Weiterentwicklung des Geschäfts beiträgt.

In dieser Rolle übernehmen Sie eine zentrale Funktion im Vertrieb und agieren an der Schnittstelle zwischen Kunden, internen Abläufen und Produkt.

Die Position richtet sich sowohl an Kandidaten mit Vertriebserfahrung als auch an Fachkräfte aus dem Lebensmittelumfeld (z. B. Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk -Schwerpunkt Fleischerei, Fleischer oder Köche), die den nächsten Schritt in Richtung Vertrieb gehen möchten. Hier bringen Sie Ihr Fachwissen rund um Fleisch und hochwertige Lebensmittel gezielt in den Vertrieb ein und entwickeln Kundenbeziehungen aktiv weiter.

Ihre Rolle – Vertrieb und Kundenbetreuung

- Betreuung und Weiterentwicklung des bestehenden Kundenstamms
- Ausbau von Kundenbeziehungen im Innen- und Außendienst
- Telefonische sowie persönliche Beratung von Geschäftskunden
- Auftragserfassung und vollständige Auftragsabwicklung
- Umsetzung von Vertriebszielen auf Kunden- und Produktebene
- Identifikation von Potenzialen und aktive Neukundengewinnung

Das bringen Sie idealerweise mit

- Abgeschlossene Ausbildung im Lebensmittelbereich, z. B. als Fleischer (m/w/d), Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk -Schwerpunkt Fleischerei, Koch (m/w/d) oder vergleichbar
- Alternativ kaufmännischer Hintergrund mit Bezug zu Lebensmitteln oder Vertrieb
- Erste Erfahrung im Vertrieb, Innendienst oder in einer kundenorientierten Funktion von Vorteil
- Fundiertes Verständnis für Fleischprodukte und deren Qualität
- Interesse an vertrieblichen Aufgaben und Kundenentwicklung
- Strukturierte, eigenständige Arbeitsweise sowie Kommunikationsstärke

📄 Ihre Vorteile auf einen Blick

- Attraktive Verdienstmöglichkeiten entsprechend Ihrer Erfahrung und Ihrem Beitrag zum Vertriebserfolg
- Geregelte Arbeitszeiten von Montag bis Freitag mit flexibler Gestaltung
- Die Rolle bietet eine klare Entwicklungsperspektive im Vertrieb – fachlich wie auch in Bezug auf Verantwortung
- Sie übernehmen Verantwortung für bestehende Kunden und haben gleichzeitig echten Gestaltungsspielraum im Ausbau
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Unbefristeter Arbeitsvertrag, 30 Tage Urlaub u.v.m.
- Direkte Zusammenarbeit mit Entscheidern und kurze Abstimmungswege

- Sie bewegen sich in einem Umfeld, in dem handwerkliches Verständnis und Vertrieb sinnvoll zusammenkommen

Finden Sie sich in dieser spannenden Position wieder?

Dann freue ich mich auf Ihre Bewerbung oder ein erstes vertrauliches Gespräch. Gerne erzähle ich Ihnen mehr über das Unternehmen und die konkreten Perspektiven dieser Position.

Frau Michaela Meyer

Karl-Ferdinand-Braun-Straße 5
28359 Bremen

Tel. 0421-16179630

Mobil. 0176-60993680

E-Mail: bewerbung@personalvermittlung-meyer.de

Website: www.mmc-personalvermittlung.de

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)