



FIELD SALES EXECUTIVE GROBRAUM HAMBURG

Ein bisschen über Edgard & Cooper:

Vor einiger Zeit wollten unsere Gründer ihre Hunde Edgard & Cooper mit Futter füttern, das sowohl gut für Ihre Hunde, aber auch für den Planeten ist. Aber sie konnten nichts auf dem Markt finden. Also... um es kurz zu machen, haben sie beschlossen ihr eigenes Hundefutter zu machen.

Heute, 5 Jahre später, hat Edgard & Cooper bereits über 7 Millionen Hundefutterbeutel verkauft, über 120 talentierte Mitarbeiter in ganz Europa eingestellt und sehr viele Hunde & Katzen (und deren Besitzer) glücklich gemacht. Willkommen bei Edgard & Cooper – natürlich schmackhaftes Hunde- und Katzenfutter, bei dem Du, dein Haustier und unser Planet sich gut fühlen.

Wir bei Edgard & Cooper:

Wir nennen uns selber „das Rudel“, weil wir zusammenhalten. Wir sind ein Haufen naturliebender und werteorientierter Gefährten. Hier zusammen zu arbeiten bedeutet in einem internationalen Team zu arbeiten, in dem jeder eine Stimme hat. Wir sind große Fans von Neugier und Lernbereitschaft und wir lieben Leute, die Eigeninitiative ergreifen. Wenn du also Teil unseres schnell wachsenden Teams werden möchtest und wirklich einen positiven Pfotenabdruck hinterlassen möchtest, dann bist du hier richtig!

Nach welchen Gefährten suchen wir?

Wir suchen nach Außendienstmitarbeiter/innen die es lieben, nachhaltige Kundenbeziehungen zu pflegen, dem Kunden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und natürlich auch immer die Kundenzufriedenheit in den Vordergrund zu stellen.

Du solltest hungrig auf neue Herausforderungen sein, Umsatz- und Vertriebspotentiale erkennen und erzielen. Deine starken Kommunikationsfähigkeiten helfen dir, die Bedürfnisse des Kunden herauszufinden und unser Rudel perfekt im Markt zu vertreten. Letztendlich wirst Du dazu beitragen, profitable, langfristige Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen, um unsere Geschäftsziele zu erreichen. Wenn du hungrig bist deine Ziele zu verfolgen und eine Chance immer erschnüffelst, dann ist dieser Job der Richtige für Dich.

Was ist für dich im Napf?

- Du baust eine starke Kundenbindung durch regelmäßige Kommunikation auf und hilfst dem Kunden mit unserer Marke zu wachsen
- Du hast das richtige Gespür für die Erwartung der Kunden und findest passende Lösungen
- Du unterstützt uns beim Verkauf und bei tollen Platzierungen in den Märkten
- Du gewährleistest schnelle und genaue Antworten auf Kundenanfragen und Details zu unseren Produkten
- Du stimmst dich eng mit dem Key Account ab, um gemeinsam erfolgreich zu sein

Welche Skills solltest Du haben?

- Mindestens 2 Jahre Erfahrung im Vertrieb in der Konsumgüterindustrie oder relevante Verkaufsfunktion im Handel oder Außendienst
- Starkes Gespür für Vertriebsgrundlagen und ein sicheres Auftreten beim Kunden
- Starke Kommunikationsfähigkeiten (mündlich und schriftlich)
- Sehr gutes Verhandlungsgeschick
- Zielorientierung und „Macher“-Mentalität
- Du solltest dich in Grundzügen auf Englisch unterhalten können (intern)
- Erfahrungen in der Tierfutterbranche sind ein großes Plus!

Welche Leckerlis haben wir für dich?

Neben einem attraktiven Paket mit Grundgehalt und Bonus im Rahmen deiner Erfahrungen und einem Firmenwagen, wirst du jeden morgen aufwachen und wissen, dass jeder deiner Schritte einen positive Einfluss hat. Wir bieten dir unendlich viele Chancen zu lernen, und dich in einem internationalen, passionierten, professionellen & zielorientierten Team weiterzuentwickeln. Du wirst eine Menge Verantwortung übernehmen können und wir stellen sicher, dass du noch mehr Spaß dabei hast!

Wenn Du Teil des Rudels werden möchtest, sende bitte Deinen Lebenslauf und Dein Anschreiben an: niklas@edgardcooper.com – ich bin gespannt darauf zu lesen, warum Du diese Stelle haben möchtest!

Chancengleichheit

Wir glauben an die Stärken, die man durch ein diverses Rudel erlangt. Es ist uns also nicht wichtig, woher du kommst, woran du glaubst, oder was deine Träume sind. Wir freuen uns auf dich! All unsere Büros haben einen Rollstuhlzugang.

