



Tradition, starke Marken und unternehmerischer Spirit – dafür steht die Schlumberger Wein- und Sektkellerei mit ihren Vertriebstöchtern Top Spirit und P.M. Mounier. Als österreichisches Unternehmen mit Sitz in Wien sind wir Teil der internationalen Getränkegruppe Marussia Beverages und zählen zu den führenden Playern am heimischen Getränkemarkt.

Wir sind österreichischer Marktführer im Bereich Schaumwein und ein zentraler Anbieter im Spirituosensegment. Unser Portfolio vereint nationale Ikonen und renommierte internationale Premium-Marken wie Schlumberger, Hendrick's Gin, Stolichnaya, The Macallan, Rémy Martin, Metaxa und viele weitere starke Marken, die im Handel und in der Gastronomie höchste Anerkennung genießen.

Für unser Vertriebsteam suchen wir ab sofort eine/n topmotivierte/n

Key Account Manager C&C / GFGH (m/w/d)

Vollzeit / Standort Wien



Dein Aufgabengebiet:

- Eigenverantwortliche Betreuung und strategische Weiterentwicklung unserer nationalen Cash & Carry Kunden sowie Getränkefachhändler in Österreich.
- Aufbau und Pflege nachhaltiger, partnerschaftlicher Kundenbeziehungen mit Fokus auf langfristiges Wachstum.
- Verantwortung für Absatz-, Umsatz- und Deckungsbeitragsziele inkl. Jahres- und rollierender Absatzplanung.
- Selbstständige Vorbereitung, Durchführung und Abschluss von Jahresgesprächen und Konditionsverhandlungen sowie Sicherstellung der Einhaltung vereinbarter Kundenkonditionen.
- Planung, Umsetzung und Analyse von nationalen sowie kundenspezifischen Promotions und Aktivierungen in enger Zusammenarbeit mit unserem Gastronomie-Außendienst.
- Aktive Steuerung von Produkteinführungen und Sortimentsentwicklungen gemeinsam mit Marketing (z. B. Volumenplanung, Launch-Aktivitäten, Abtausch).
- Proaktives Sortiments- und Distributionsmanagement beim Kunden mit Fokus auf Listungen, Platzierung und Abverkaufsaktivierung.
- Laufende Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Auswertung externer Marktdaten zur Ableitung strategischer Maßnahmen.
- Strukturierte Pflege relevanter Kunden-, Markt- und Besuchsinformationen in unseren Systemen.

Dein Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management oder Vertrieb im FMCG-Umfeld, idealerweise mit Fokus auf Getränke, Cash & Carry und Getränkefachhandel.
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung; ein abgeschlossenes Studium (z. B. BWL, Marketing, Sales) ist von Vorteil.
- Ausgeprägtes analytisches und unternehmerisches Denken mit klarem Fokus auf Absatz-, Umsatz- und Markenentwicklung.
- Hohes Maß an Selbstständigkeit, Struktur und Zielorientierung sowie eine ausgeprägte Hands-on-Mentalität.
- Sehr gutes Verhandlungsgeschick und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und nachhaltig in Lösungen zu übersetzen.
- Kommunikationsstärke und sicheres Auftreten im Umgang mit unterschiedlichen Ansprechpartnern auf Kundenseite sowie intern.
- Teamplayer mit Leidenschaft für Vertrieb und der Motivation, aktiv etwas zu bewegen.
- Sicherer Umgang mit MS Office und Erfahrung mit CRM-Systemen. SAP-Kenntnisse sind von Vorteil.
- Affinität zu Schaumwein, Wein und Spirituosen sowie Interesse an Markt- und Trendentwicklungen.
- Reisebereitschaft innerhalb Österreichs und Führerschein B
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
-

Unser Angebot an dich:

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselrolle mit großem Gestaltungsspielraum und echtem Einfluss auf Markt und Marken.
- Zusammenarbeit in einem motivierten, leistungsorientierten Team, das Erfolge gemeinsam feiert.
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office-Möglichkeit (bis zu 2 Tage pro Woche) für eine moderne Work-Life-Balance.
- Elektro-Dienstfahrzeug zur beruflichen und privaten Nutzung (aktuell vom Sachbezug befreit).
- Du fährst gerne Fahrrad - wir auch. Deshalb bieten wir dir die Möglichkeit des Dienstradleasings.
- Attraktive Mitarbeiterrabatte auf unser gesamtes Sortiment.
- Regelmäßige exklusive Events, Produktlaunches und Teamaktivitäten.
- Ein Unternehmen, das Leistung sieht, fördert und honoriert – nicht verwaltet.
- Jahresbruttogehalt ab € 75.000 inkl. Erfolgsprämie. Bei entsprechender Vorerfahrung bzw. Qualifikation besteht Bereitschaft zur Überzahlung.

Bei uns arbeitest du in einem Umfeld, das Vertrauen, Eigenverantwortung und Unternehmergeist anstelle von starren Strukturen lebt. Wir suchen Mitgestalter und Menschen, die Verantwortung übernehmen wollen. Wir verbinden Tradition mit Dynamik – und geben unseren Mitarbeiter:innen den nötigen Raum, wirklich etwas zu bewegen.

Du willst Verantwortung übernehmen, Märkte aktiv gestalten und mit starken Marken arbeiten? Dann freuen wir uns auf deine aussagekräftige Bewerbung inkl. Angabe deiner jährlichen Gehaltsvorstellung.

Jetzt bewerben