Schlumberger

WEIN- UND SEKTKELLEREI GMBH

Tradition, starke Marken und unternehmerischer Spirit – dafür steht die Schlumberger Wein- und Sektkellerei mit ihren Vertriebstöchtern Top Spirit, P.M. Mounier und Next Spirit Brands.

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 Wein- und Spirituosensegment. Unser Portfolio vereint nationale Ikonen und renommierte internationale Premium-Marken wie Schlumberger, Louis Roederer, Piper-Heidsieck, Averna, Hendrick's Gin, Stolichnaya, The Macallan, Rémy Martin, Metaxa und viele weitere starke Marken, die im Handel und in der Gastronomie höchste Anerkennung genießen.

Zur Verstärkung unseres Außendienst-Teams suchen wir ab sofort einen

Premium Regional Sales Manager (m/w/d)

Vollzeit: Region Tirol/Vorarlberg

Dein Aufgabengebiet:

- Du betreust und entwickelst bestehende Kundenbeziehungen in Tirol und Vorarlberg weiter und identifizierst aktiv neue Geschäftsmöglichkeiten bei potenziellen Neukunden.
- Zu deinen Kunden zählen die führenden Betriebe der gehobenen Gastronomie, Hotellerie, Bar- und Clubszene sowie relevante Fachhändler der Region.
- Die Erreichung unserer ambitionierten Vertriebs- und Umsatzziele für unser Portfolio aus Schaumweinen, Weinen, Spirituosen und alkoholfreien Marken zählt zu deinen Hauptaufgaben.
- Du verantwortest die Listung, Platzierung und nachhaltige Aktivierung unserer Fokusmarken und setzt kundenindividuelle Promotions- und Vermarktungsmaßnahmen erfolgreich um.
- Kalkulationen, Markt- und Kundenanalysen sowie Vertragsverhandlungen gehören zu deinem Tagesgeschäft.
- Gemeinsam mit Marketing, Geschäftsführung sowie nationalen und internationalen Markenbotschaftern planst und steuerst du Produkteinführungen, Sortiments-entwicklungen und Launch-Aktivitäten.
- Du betreust unsere nationalen Cash & Carry Kunden sowie Getränkefachhändler in enger Zusammenarbeit mit dem Key Account Management.
- Du planst, organisierst und begleitest Verkostungen, Produktpräsentationen, Schulungen, Messen und Kundenevents und repräsentierst dabei unsere Marken und unser Unternehmen professionell.
- Du arbeitest eng mit dem gesamten Key Account Team, dem Verkaufsinnendienst, dem Vertriebscontrolling sowie den internen Fachabteilungen zusammen.
- Die eigenständige Pflege von Kundendaten, Listungen, Besuchsberichten und Vertriebsaktivitäten in unseren CRM-Systemen gehört ebenfalls zu deinem Verantwortungsbereich.
- Du vertrittst das Unternehmen bei Branchenevents, Produzentenbesuchen sowie gelegentlichen Abend- und Wochenendveranstaltungen.

Dein Profil:

- Du verfügst über mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, Weinhandel, Getränkefachhandel oder in der gehobenen Gastronomie bzw. Hospitality-Branche.
- Dein Wohnsitz befindet sich idealerweise in Tirol und du verfügst über ausgezeichnete Marktkenntnisse sowie ein bestehendes Netzwerk in Gastronomie, Hotellerie und Premium-Hospitality.
- Du begeisterst dich für Vertrieb und Neukundenakquise und verstehst es, langfristige Kundenbeziehungen erfolgreich aufzubauen und weiterzuentwickeln.
- Die Welt von Sekt, Champagner, Prosecco, Fine Wine und hochwertigen Spirituosen ist dir vertraut und du bringst entsprechende Fachkenntnisse oder großes Interesse an diesen Produktkategorien mit.
- Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung (Matura-Niveau oder vergleichbar) sowie ein ausgeprägtes betriebswirtschaftliches und vertriebliches Verständnis.
- Du überzeugst durch Verhandlungsgeschick, Abschlussstärke und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse rasch zu erkennen und in nachhaltige Lösungen zu übersetzen.
- Du trittst souverän und professionell auf und kommunizierst sicher mit unterschiedlichsten Ansprechpartnern auf Kunden- und Unternehmensebene.
- Du arbeitest selbstständig, strukturiert und zielorientiert und zeichnest dich durch hohe Eigenmotivation, Verlässlichkeit und Hands-on-Mentalität aus.
- Du interessierst dich für Markt-, Konsum- und Branchentrends und erkennst neue Potenziale frühzeitig.
- Der sichere Umgang mit MS Office, CRM-Systemen und digitalen Vertriebstools ist für dich selbstverständlich; SAP-Kenntnisse sind von Vorteil.
- Ein Sommelier Diplom, eine WSET-Zertifizierung oder vergleichbare Qualifikationen sind willkommen, aber nicht Voraussetzung.
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse.
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Österreichs sowie ein Führerschein der Klasse B runden dein Profil ab.

Das erwartet dich bei Top Spirit:

Bei Top Spirit arbeitest du nicht in starren Strukturen, sondern in einem Umfeld, das Vertrauen, Eigenverantwortung und Unternehmergeist lebt.

Wir verbinden Tradition mit Dynamik – und geben Menschen Raum, wirklich etwas zu bewegen.

- Eine verantwortungsvolle Position 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 für eine moderne Work-Life-Balance
- Jahresbruttogehalt ab € 70.000 inkl. Erfolgsprämie (mit Bereitschaft zur Überzahlung je nach Erfahrung und Qualifikation)
- Firmenfahrzeug (Skoda Octavia) zur beruflichen und privaten Nutzung
- Dienstrad-Leasing
- Attraktive Mitarbeiterrabatte auf unser gesamtes Sortiment
- Regelmäßige exklusive Events, Produktlaunches und Teamaktivitäten
- Ein Unternehmen, das Leistung sieht, fördert und honoriert – nicht verwaltet

Warum Top Spirit?

- Weil du bei uns kein Verwalter, sondern Mitgestalter bist.
- Weil deine Ideen gehört werden.
- Und weil wir Menschen suchen, die Verantwortung übernehmen wollen – und dürfen.

Du findest dich in diesem Profil wieder, möchtest Märkte aktiv gestalten und mit starken Marken arbeiten?

Dann freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Jetzt bewerben