

Wir sind ein führender Anbieter von Premium-Kaffee-Services in Deutschland mit Fokus auf nachhaltige, qualitativ hochwertige Lösungen. Unser Portfolio umfasst moderne Vending-Automaten, frisch gemahlene Kaffee aus hochwertigen Bohnen, individuelle Servicekonzepte und kundenfreundliche Wartungslösungen. Mit über 100 engagierten Mitarbeitern generieren wir einen soliden Umsatz und wachsen dynamisch in der Region Berlin. Werden Sie Teil unseres Teams und gestalten Sie die Zukunft des Kaffeegenusses mit!

Zur Führung unseres erfolgreichen Vertriebs-Teams in Berlin suchen wir Sie als

## **Geschäftsführer / Vertriebsdirektor / Vending (m/w/d)**

Als Geschäftsführer / Betriebsleiter / Vertriebsdirektor / Vending leiten Sie den Vertrieb unserer Automaten-Services in der Region Berlin. Sie sind verantwortlich für den Ausbau des Neukunden-geschäfts, die Pflege bestehender Kunden und die Erreichung ambitionierter Umsatzziele. Mit Ihrem Team von über 100 Vertriebs- und Servicemitarbeitern treiben Sie die Marktdurchdringung voran und positionieren uns als Premium-Partner für anspruchsvolle Kunden.

### **Ihre Aufgaben:**

**Strategische Vertriebsleitung:** Entwicklung und Umsetzung der regionalen Vertriebsstrategie für Vending-Produkte, inklusive Marktanalysen, Wettbewerbsbeobachtung und Pricing-Modelle.

**Teamführung:** Führung, Motivation und Weiterentwicklung ihres Vertriebsteams (Innendienst und Außendienst); Einstellung neuer Mitarbeiter und Performance-Management.

**Neukundenakquise:** Identifikation und Gewinnung von Key Accounts in Branchen wie Büros, Hotellerie, Gastronomie, Universitäten und öffentlichen Einrichtungen; Durchführung von Präsentationen und Vertragsverhandlungen.

**Bestandskundenmanagement:** Sicherstellung hoher Kundenzufriedenheit durch maßgeschneiderte Servicekonzepte, Upselling und Cross-Selling.

**Umsatz- und Budgetverantwortung:** Erreichung von Umsatzzielen in der Region, Budgetplanung und Reporting an die Geschäftsleitung.

**Kooperationen:** Aufbau und Pflege von Partnerschaften mit Lieferanten, Automatenherstellern und Branchenverbänden.

**Digitalisierung:** Integration moderner Tools wie CRM-Systeme (z. B. Salesforce) und Vending-Überwachung zur Optimierung des Vertriebsprozesses.

## Ihr Profil:

Ausbildung: Abgeschlossenes Studium (Betriebswirtschaft, Vertrieb oder vergleichbar) oder gleichwertige betriebswirtschaftliche Ausbildung und Qualifikation.

Berufserfahrung: Mindestens 8–10 Jahre im Vertrieb, davon 5 Jahre in leitender Position im B2B-Bereich;

Erfahrung im Vending-, Kaffee- oder Außer-Haus-Segment von Vorteil.

Fähigkeiten: Starke Führungs- und Verhandlungskompetenz, analytisches Denken, Reisebereitschaft. Fundierte Kenntnisse in CRM-Systemen und MS Office.

Persönlichkeit: Unternehmerisches Denken, Kundenorientierung, Sie begeistern sich für Menschen und für Premium-Produkte. Sie sind ein guter Netzwerker mit exzellenten Kommunikationsfähigkeiten

Sprachen: Fließendes Deutsch und gutes Englisch.

## Was wir bieten:

Attraktives Gehalt plus variable Prämie und Firmenwagen zur privaten Nutzung

Sicherheit & Benefits: Unbefristeter Vertrag, 30 Urlaubstage, Home-Office-Option, betriebliche Altersvorsorge, kostenfreier Premium-Kaffee am Arbeitsplatz und regelmäßige Teamevents.

Entwicklung: Individuelle Weiterbildungsprogramme, Teilnahme an Branchenmessen und

Karrierechancen in einem wachsenden Familien Unternehmen.

Arbeitsumfeld: ein modernes Büro im Raum Berlin, flache Hierarchien und ein motiviertes Team

Interessiert ? Dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen an den von uns beauftragte Personalberatung per mail an Herrn R. Weichsberger [weichsberger@mpwmuc.de](mailto:weichsberger@mpwmuc.de)

Infos im Internet zu MPW Executive Search unter: [www.mpwmuc.de](http://www.mpwmuc.de)

MPW ist eine erfolgreiche Personalberatungen für Fach- und Führungskräfte im Top- und Mittelmanagement der Konsumgüterbranche