

VINUM – ein ganzer Kosmos!

Mit drei länderspezifischen Magazinen – für Deutschland/Österreich, der deutschsprachigen Schweiz und der Suisse romande/Frankreich – sowie der internationalen Web-Plattform, zahlreichen Themen-/Regionen-Specials, Social Networks, Apps, Bücher, führenden Contests/Awards und exklusiven Events ist VINUM eines der wichtigsten Weinmagazine Europas.

VINUM zeigt seit seiner Gründung im Jahr 1980, wie man die Essenz aus der faszinierenden Genussmaterie Wein herausfiltert. Hier leben wir aus, was wir können. Und hier zeigen wir unsere ganze Kernkompetenz im Spannungsfeld einer grossen internationalen Medienmarke und deren Vernetzung auf.

Zur Verstärkung unseres dynamischen Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine zuverlässige, belastbare Persönlichkeit als

Verkaufs-Profi aus Leidenschaft (80-100%)

Das Verkaufen, Beraten und Ausarbeiten von neuen Konzepten macht Dir Spass. Und Du bist gut, sehr gut, der Beste! Oder natürlich die Beste! Dann bist Du bei uns goldrichtig.

Denn Du leistest einen zentralen Beitrag zur erfolgreichen Vermarktung des gesamten VINUM-Portfolios auf nationaler und internationaler Ebene.

Deine Aufgaben

- Aktive Marktbearbeitung, Betreuung des bestehenden Kundenstamms (inklusive Key Accounts), Akquisition und Beratung von Neukunden
- Persönlicher und telefonischer Verkauf von massgeschneiderten Angeboten vom ersten Gespräch bis zum Abschluss
- Verhandlung von Konditionen, Vertragsabschluss und saubere Übergabe an den Innendienst
- Kundentermine bei Bestands- und Neukunden, sowie Präsenz bei Messen und Wein-Events
- Verkaufs- und Budgetverantwortung
- Aktive Mitwirkung bei der Entwicklung von Marketing- und Verkaufsstrategien (Print, Digital, Events) sowie von neuen Sonderthemen, inkl. Erarbeiten von Präsentationen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Ausbau und Pflege des Kontaktes zu Werbe- und Media-Agenturen
- Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung, Redaktion, Innendienst und Marketingabteilungen

Dein Profil

- Ausgewiesener Verkaufs-Profi mit nachweislichem Erfolg und Erfahrung im Verkauf von Mediendienstleistungen
- Talent mit ausgesprochener Freude und Flair im persönlichen Verkaufen, Verhandlungsgeschick, Empathie, Eigeninitiative, Kreativität sowie ausgeprägte konzeptionelle und analytische Fähigkeiten
- Stilsicheres Deutsch, gute Englisch- und/oder Französischkenntnisse von Vorteil
- Beherrschung Office-Programme (Outlook, Word, Excel und Power Point), Umgang mit Social Networks von Vorteil
- Reisebereitschaft innerhalb der Schweiz (ca. 50%), Führerausweis Kat. B
- Hohe Affinität zu klassischen und digitalen Medien (Web, Socials), Eventmarketing von Vorteil
- Ehrgeizig und abschlussstark, verbindlich, überzeugend, hartnäckig und unternehmerisch im Denken und Handeln
- Bereitschaft, Neues zu lernen und Verantwortung zu übernehmen

Das bieten wir: Ein junges, dynamisches Team voller Schaffensdrang. Ein internationales Umfeld, in dem Du Stärken einbringen, Kreativität ausleben und Dich weiterentwickeln kannst. Sehr flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, familiäre Arbeitsatmosphäre und moderne Arbeitsmittel (Laptop, Smartphone).

Die Chance, den Erfolg von VINUM am Markt entscheidend mitzuprägen. Jede Menge Luft nach oben. Eine gerechte Entlohnung (Festlohn). Und ab und zu eine Flasche Wein.

Arbeitsort: St. Gallen und/oder Schlieren wie auch Homeoffice und Aussendienst

Pensum: 80-100 %.

Start: sofort oder nach Vereinbarung

Erfahrung in der Weinbranche ist ein Kann, Lust am Genuss ein Muss.
Neugierig? Wir auch! Dann schreib mir!

Nicola Montemarano, nicola.montemaranoi@vinum.ch

Intervinum AG / Zürcherstrasse 39 / CH-8952 Schlieren / www.vinum.eu

PS: Wenn Du flott im Denken und auf Langsamkeit allergisch bist, hast Du nicht nur eine Gemeinsamkeit mit uns, sondern erfüllst auch eine wichtige Anforderung für diesen (tollen) Job!