

# STELLENAUSSCHREIBUNG

PRAKTIKUM (M/W) BUSINESS DEVELOPMENT / SALES (Stand: 11.03.18)

Die KoRo Drogerie GmbH mit Sitz in Berlin ist ein breit aufgestelltes Food-Start-Up mit Schwerpunkten im Handel mit naturbelassenen Lebensmitteln. Als Prozessexperten vereinen wir systemisches Denken und eCommerce und finden Lösungen für schlanke und effiziente Abläufe hinter den Kulissen.

Für diese Vereinbarkeit von Food und Effizienz bedarf es großartiger Ideen, Präzision und einer guten Portion Kreativität. Mit unseren über 250 und stetig in Anzahl wachsenden Produkten mit Schwerpunkt auf Trockenfrüchten, Nüssen, Super- und Trend-Foods sowie unserer integrierten Medienstrategie versuchen wir das Beste aus Konventionellem und Kreativem zu vereinen.

Du fühlst dich in einem jungen, dynamischen, aber erfahrenen Team wohl, bist kreativ, kommunikativ und neugierig, begeistert von Food-Produkten und eCommerce und möchtest gemeinsam mit uns den Lebensmittelmarkt revolutionieren? Dann bist du bei uns genau richtig!

Hinter KoRos Idee steckt Prof. Günter Faltins "Kampagnenprinzip" aus seinem Buch "Kopf schlägt Kapital". Der Gedanke, die eigentliche Innovation eines Unternehmens im Verknüpfen von Komponenten zu sehen und dadurch Vorteile auf Produktebene zu schaffen, animierte damals die Gründer, den Grundstein für KoRo zu legen und treibt auch heute noch das Team tagtäglich an, Vollgas zu geben. Inzwischen ist das Buch zur Pflichtlektüre eines jeden Mitarbeiters geworden ist.

## Deine Aufgaben

- Key-Account-Management im Bereich B2B-Kunden mit Fokus
- Unterstützung und Exekution im Vertriebsaußendienst
- Kommunikation mit Geschäftspartnern, Einschätzung, Angebotserstellung und anschließende Auswertung
- Weiterentwicklung der vertrieblichen Prozesse
- Mitentwicklung und Umsetzung von B2B-Marketingstrategien und -kampagnen
- Recherche und Akquise neuer Partner

- Laufende Optimierung bestehender Key-Account-Kunden sowie Analyse von Upsell-Potenzialen
- Wettbewerbsbeobachtung und Ableiten von Handlungsempfehlungen

### **Dein Profil**

- Du brennst für KoRos Idee und glaubst an eine Veränderung im Lebensmittelmarkt
- Starke Kommunikations- und Teamfähigkeit
- Sicher im schnellen E-Mail-Austausch
- Feingefühl sowie Stärke und Durchsetzungsfähigkeit in Verhandlungen
- Analytische Fähigkeiten und sicherer Umgang mit Zahlen
- Spaß am Vertrieb
- Zuverlässige und eigenverantwortliche Arbeitsweise, Flexibilität sowie Bereitschaft und Neugier für Neues
- Sicherer Umgang mit Excel, Word und Powerpoint
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse

### **Perspektiven**

- Funktion, die Einblicke in viele Unternehmensbereiche garantiert
- Offene Arbeitsatmosphäre, Platz für Ideen und Raum für eigene Gestaltungsmöglichkeiten
- Steile Lernkurve und abwechslungsreiche Aufgaben
- Exotische Geschmacksreise durch KoRo Snacks
- Flexible Arbeitszeiten und ggf. Möglichkeit zum Home-Office
- Gratis Getränke, Office nahe Rosenthaler Platz in Berlin-Mitte

Bewirb dich hier mit deinen vollständigen Bewerbungsunterlagen (e. g. Motivationsschreiben (ca. 300 Wörter), CV und relevante Zeugnisse in einer.pdf-Datei) via

**[jobs@korodrogerie.de](mailto:jobs@korodrogerie.de)**