



ALEXANDERS LEIDENSCHAFT:  
VERHANDELN, VERNETZEN, GENIESSEN.

IHRE LEIDENSCHAFT:  
CHANCEN NUTZEN, ÜBERZEUGEN,  
DURCHSTARTEN.

NESPRESSO SUCHT:  
**B2B-VERTRIEBS-  
PERSÖNLICHKEIT** (m/w)  
FÜR DEN OFFICE-BEREICH, TIROL  
VOLLZEIT



ALEXANDER  
AREA SALES MANAGER B2B

#### AUFGABEN

- » Akquise von Nespresso-B2B-Neukunden im Office-Bereich
- » Betreuung und Ausbau des bestehenden Kundenstocks
- » Erarbeitung von individuellen, kundenspezifischen Angeboten
- » Sicherstellung der Nespresso Richtlinien und Standards
- » Adaption und Umsetzung der zentral gesteuerten Vertriebsaktivitäten

#### ANFORDERUNGEN

- » Vertriebserfahrung, idealerweise im B2B-Bereich mit bereits bestehendem Netzwerk
- » Abgeschlossene Ausbildung
  - » Sehr selbständige und strukturierte Arbeitsweise
  - » Professionelles und kompetentes Auftreten
- » Routinierter Umgang mit MS Office

#### PERSPEKTIVEN

- » Hohe Eigenverantwortung inkl. Home-Office mit starkem Rückhalt im Team
- » Sicherer Arbeitsplatz in einem expandierenden Unternehmen
- » Umfangreiche Einschulung und laufende Fortbildungen
- » Ab € 45.000 Jahresbrutto inkl. variabler Bonifikation
- » iPhone, Laptop sowie PKW auch zur Privatnutzung

Ihre Ansprechpartnerin, Frau Angela Hönisch, BA, freut sich auf Ihre Bewerbung unter [www.nestle.at/jobs](http://www.nestle.at/jobs).

### MASSGESCHNEIDERTER GENUSS: **NESPRESSO Professional**

Seit 2000 genießen heimische Großkunden mit Nespresso Professional Kaffee höchster Qualität. Seit 2006 setzt auch die gehobene Gastronomie des Landes auf Nespresso.

Bereits 14.000 Geschäftskunden in Österreich nutzen Nespresso Professional – maßgeschneiderte Lösungen für jedes Unternehmen und jeden Betrieb.

Überzeugen Sie Spitzenkunden vom höchsten Genuss!



BURO



CAFE & BAR



RESTAURANT



HOTEL