



NEW BIZ

Bist Du
mit **Biss** dabei?

Wir suchen Dich!

Zum **nächstmöglichen Zeitpunkt** für unserer **RFID-Lösung avus smart-cap**, als

Vertriebs- & Projektmanager (d/m/w) in Stuttgart

Unsere Leidenschaft für neue Technologien, Innovation und unser Erfindergeist machen uns zum Partner namhafter Firmen. Kunden wie BASF, Bosch, Infineon, ZDF oder das AKAFÖ in Bochum perfektionieren mit avus smart-cap ihre Prozessabläufe in ihren Betriebsrestaurants und Mensen. Nahezu 28.000 Essen pro Tag, an 20 Standorten für Gemeinschaftsverpflegung, werden bereits heute mit der einzigartigen Technologie avus smart-cap über die Theken gereicht.

Bei uns wirst Du Teil eines tollen, sympathischen Teams mit kollegialer und familiärer Arbeitsatmosphäre, hast flexible Arbeitszeiten, eine unbefristete Anstellung in Vollzeit, eine anspruchsvolle Aufgabe und vor allem die Möglichkeit, Deine Potenziale einzubringen und voll zu entfalten. Du steuerst innovative Projekte von A bis Z. Denn Du bist nicht nur **erfahren im Projektmanagement** sondern auch **leidenschaftlich im Vertrieb**.

Deine Aufgaben

- Akquise von Neukunden und ganzheitliche Betreuung von Bestandskunden
- Weiterentwicklung neuer Zielgruppen
- eigenständige Planung von Vertriebsaktivitäten in Zusammenarbeit mit Vertriebsteam sowie Umsetzung von Vertriebs- und Marketingaktionen
- kontinuierliche Kundenqualifikation, Kundenberichte erstellen sowie CRM-Systempflege
- eigenverantwortliche Projektsteuerung der Kundenprojekte hinsichtlich Umsetzung, Budget und Qualität (Timing, Inhalte, Projektstatus, Dokumentation der Projektergebnisse sowie Reporting)
- Koordination, Priorisierung, Ressourcen- und Einsatzplanung der projektbezogenen Tätigkeiten für alle operativen Bereiche (interne Abteilungen und externe Ressourcen)
- Betreuung nach Projektfertigstellung, Überführung in Linien-Projekte

Dein Profil

- erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches, kommunikationsspezifisches oder technisches Studium, oder vergleichbare Ausbildung, idealerweise mit Schwerpunkt Vertrieb/Marketing. Quereinsteiger sind jederzeit willkommen
- mind. 3 Jahre Berufserfahrung im vergleichbaren Aufgabenumfeld, idealerweise im Vertrieb und/oder Projektmanagement (Branchenkenntnisse nicht vorausgesetzt)
- Lernbereitschaft und Interesse am Zielmarkt und den Produkten
- hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung, mit freundlicher, verbindlicher Art

- überdurchschnittliche Kommunikations- und Kontaktfähigkeit gepaart mit Präsentationstalent, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- offene, neugierige Haltung und pragmatisch-strategisches Denken
- Organisationstalent: proaktive, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise und Problemlösekompetenz
- Freude an der Zusammenarbeit im Team
- sicherer Umgang mit MS-Office Anwendungen (Excel, Outlook, Powerpoint, Word)
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Pkw-Führerschein, Bereitschaft zu gelegentlichen Dienstreisen

Unser Angebot

- ein innovatives, kleines, stetig wachsendes Unternehmen, in dem Offenheit und ein respektvoller Umgang zur Unternehmenskultur gehören
- eine vielseitige, abwechslungsreiche, herausfordernde und langfristige Aufgabe in einem sympathischen Team mit Spaß an der Arbeit
- flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und Gestaltungsfreiraum bei leistungsgerechter Bezahlung und unbefristetem Arbeitsvertrag in Vollzeit
- gezielte Einarbeitung mit Betreuung durch Kollegen für einen schnellen und unkomplizierten Einstieg
- individuelle berufliche Entwicklungs- und Fortbildungsmöglichkeiten
- gute Perspektive für eine langjährige berufliche Entwicklung
- flexible Arbeitszeiten und Homeoffice-Tage nach Absprache
- JobRad Fahrrad-Leasing, auch für Deinen Partner bzw. Partnerin
- moderner Arbeitsplatz am Standort Stuttgart
- gute Verkehrsanbindung in Autobahnnähe und Stadtbahnhaltestelle vor der Tür
- Pkw-Stellplatz in der Tiefgarage
- Mitarbeitererevents
- Flatrate: Kaffee, Tee, oft Snacks und kleine Leckereien für den perfekten Start in den Tag

track IT. find IT. worth IT. Nach diesem Motto setzt avus bereits seit 16 Jahren, seinerzeit als Vorreiter, auf die RFID-Technologie und entwickelt RFID-Lösungen für optimierte und automatisierte Prozesse: Unsere Erfahrung in der Branche ist unser Alleinstellungsmerkmal.

avus Gastro GmbH: 2018 als Tochterunternehmen der avus Services GmbH gegründet, deren Produkte sich auf gastronomische Konzepte konzentrieren. Das Expertenwissen von avus erstreckt sich über eine Bandbreite individueller und standardisierter Identifikationslösungen für unterschiedlichste Branchen.

Neugierig? Dann freuen wir uns auf Deine aussagekräftige Bewerbung, vorzugsweise per E-Mail, nur im PDF-Format als eine Datei (Aufbau wie eine Bewerbungsmappe) inkl. Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin an personal@avus-gastro.de.

Fragen? Melde Dich gerne bei Katharina Weiss +49 711 22062 520, www.avus-gastro.de