

POS & Sales Coordinator DE (m/w/d), ab 32h/Woche

Vollzeit, Standort München/ hybrid

Hallo,

wir sind innocent, vielleicht kennst Du uns.

Unsere Geschichte begann mit einer einfachen Mission:

wir wollten Drinks herstellen, die es den Menschen einfacher machen, sich selbst etwas Gutes zu tun. Heute mixen wir jede Art von Obst und Gemüse unter der Sonne und sind stolz darauf, uns Europas beliebtestes Unternehmen für kleine, gesunde Getränke nennen zu dürfen. Und wir haben auch weiterhin große Ambitionen, denn wir möchten der Welt zeigen, dass sich bei einem erfolgreichen Unternehmen Profit und nachhaltiges Handeln nicht ausschließen. Immerhin wollen wir die Dinge besser hinterlassen, als wir sie vorgefunden haben. Und dafür brauchen wir schlaue Köpfe, die unsere Ambitionen teilen. Wenn das zu Deiner Lebenseinstellung passt, dann lies am besten weiter.



Mehr über uns: www.innocentdrinks.de/ueber-uns

Was macht ein POS & Sales Coordinator (m/w/d) bei innocent überhaupt?

Als POS & Sales Coordinator DE bist Du die zentrale Schnittstelle für alle Prozesse, die bei uns im Sales ablaufen. Du bist die erste Ansprechperson für unser CRM-System, stellst sicher, dass unser Außendienst bestens mit Infos und Materialien versorgt ist und arbeitest eng mit dem Key Account Management Team zusammen, damit beim Kunden alles rund läuft. Durch Deinen Überblick und Deine Analysen schaffen wir es, noch bessere Entscheidungen zu treffen, die wir dann gemeinsam und abteilungsübergreifend zum Leben erwecken.

Deine Hauptaufgaben:

- Du betreust unser CRM-Tool als erste Ansprechperson, entwickelst Tracking-Tools weiter und sorgst für einen reibungslosen Ablauf.
- Du koordinierst Lager, Produkte und POS-Materialien, managst Kühlgeräte und optimierst die Prozesse für das Field Sales Team.
- Du verwaltest das Field Force-Budget gemeinsam mit dem Field Lead, behältst Deadlines im Blick und suchst ständig nach effizienteren Lösungen.
- Du hältst Tracking-Tools aktuell, kümmerst Dich um Produktspezifikationen, unterstützt das Key Account Management-Team und bringst kreative Ideen für Kundenaktivierungen ein.
- Du erstellst aussagekräftige Reportings in Salesforce und Excel und unterstützt unsere Key Account Manager und Managerinnen bei Jahresgesprächen mit analytischen Insights.

Was Du mitbringen solltest:

- Erfahrung im Vertriebs-Innendienst und idealerweise Berührungspunkte mit dem deutschen Einzelhandel oder der FMCG-Branche
- Starke organisatorische und analytische Fähigkeiten, gepaart mit echter Hands-on-Mentalität
- Sicherer Umgang mit CRM-Software (idealerweise Salesforce) und MS Office (v. a. Excel)
- Proaktive, lösungsorientierte Arbeitsweise mit Blick fürs Detail
- Teamgeist und die Fähigkeit, verschiedene Stakeholder effizient zusammenzubringen
- Fließendes Deutsch in Wort und Schrift und verhandlungssicheres Englisch

Was Du noch wissen solltest:

Bei innocent wollen wir Arbeitsplätze für die Zukunft schaffen. Wir glauben an Chancengleichheit und schätzen die Vielfalt. Wir sind ein inklusiver Arbeitsplatz, an dem jede und jeder willkommen ist und so sein kann, wie sie oder er ist. Wenn Dir ein 9-to-5-Job zu 1992 ist, dann sind wir auch für ein Gespräch über Deine Vorstellungen offen. Wir wollen nichts versprechen, aber grundsätzlich denken wir, dass das, was gut für Dich ist, auch gut für uns ist.

Wenn Du für ein Unternehmen arbeiten möchtest, dass seine Geschäfte auf verantwortungsvolle Art und Weise macht und dafür sorgen willst, dass innocent ein Unternehmen ist, das andere inspiriert, ein Umdenken anstößt, dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung. Bitte schick Deine Unterlagen an Monika Pleschinger (office@mpleschinger.at). Sie ist unsere externe Partnerin, mit der wir schon viele Jahre zusammenarbeiten. Wundere Dich also nicht, wenn sie sich zuerst bei Dir meldet, bevor wir ins Spiel kommen. *

Alles Liebe,



innocent



*Falls Du länger nichts von ihr hörst, dann schau doch bitte mal in Deinem Spam-Ordner nach. Wir versuchen zwar Müll zu vermeiden, doch manchmal landen E-Mails versehentlich dort.