
- Job Spezifikation -
Position: Verkäufer Verkaufswagen Mobil*
Projektnummer: 13440

Vertraulichkeitserklärung

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen sind streng vertraulich und können datenschutzrechtlichen Bestimmungen unterliegen. Sie dürfen ausschließlich im Rahmen des Beratungsmandats der Pape Consulting Group AG (nachfolgend PCG genannt) für die Besetzung der o. g. Position verwendet werden, sind nur für die daran beteiligten Personen bestimmt und dürfen nicht weitergegeben oder anderen zugänglich gemacht werden. Auf Verlangen der PCG ist dieses Dokument zurückzugeben oder samt etwaiger Vervielfältigungen zu vernichten bzw. in jedweder gespeicherten Form zu löschen.

Jeder Empfänger dieses Dokuments ist verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die Vorschriften des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG), einzuhalten. Die PCG übernimmt für etwaige Verletzungen der hier niedergelegten Vertraulichkeitspflicht sowie datenschutzrechtlicher Bestimmungen keine Haftung; im Fall einer Inanspruchnahme durch Dritte stellt der diesen Bestimmungen gegebenenfalls zuwiderhandelnde Empfänger dieses Dokuments die PCG von jedweder Haftung frei.

*) Alle Bezeichnungen und Beschreibungen der Position beziehen sich auf und gelten gleichermaßen für männliche und weibliche Kandidaten.

Pape Consulting Group AG Personalberatung
Herzog-Heinrich-Straße 18
80336 München
Tel.: 089 954 5997-0
www.pape.de

München, den 06.02.2020

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

- Job Spezifikation - Projektnummer: 13440 -



Unser Mandant betreibt ein familiengeführtes Unternehmen, das mit frischen Salz- und Süßwasser Fischspezialitäten handelt und auf verschiedenen Märkten in München und dem Münchner Umland Stellplätze betreibt. Der Verkauf erfolgt über einen speziellen Verkaufswagen.

Ihr Berater:
Michael Weyer
FON 089 954 5997-0

Verkäufer Verkaufswagen Mobil

Was macht einen Wechsel in diese Tätigkeit besonders interessant?

Geboten ist ein außergewöhnlicher Job, in einer spannenden Position, der viel Freiraum bietet.

Sie arbeiten in einem stark wachsenden Familienunternehmen, in dem flache Hierarchien und eine wertschätzende Unternehmenskultur gelebt wird.

Das Team ist kollegial und hochmotiviert. Auf ein respektvolles und vor allem vertrauensvolles Miteinander wird sehr viel Wert gelegt.

Es wird Ihnen eine echte Work / Life Balance geboten, die eine bezahlte Urlaubszeit von ca. 8 Wochen im Jahr beinhalten.

Die wöchentliche Arbeitszeit beinhaltet ca. 4,5 Tage und 2,5 freie Tage.

Sie erhalten ein Firmenhandy, auch zur privaten Nutzung.
(Apple, Samsung oder auf Wunsch auch anderer Hersteller)

Eine sehr großzügige übertarifliche, leistungsgerechte Vergütung sowie weitere Benefiz nach Eignung sind garantiert.

Die Position

verantwortet das Tagesgeschäft, in den jeweiligen Märkten, ihrer wöchentlichen Tour. Dabei disponieren Sie die Ware, gehen bei Bedarf einkaufen, sorgen sich um die gerechte Lagerung und ansprechenden Präsentation im Verkaufswagen.

Sie sind verantwortlich für die Einnahmen und rechnen diese selbstständig ab

Sie sind in allen Belangen für Ihren Verkaufswagen verantwortlich.

Kundenorientierung und Servicebereitschaft haben für Sie als Verkäufer, die absolute Priorität und Ihre persönliche, wertschätzende Bindung zu Ihren Stammkunden motiviert und erfüllt Sie.

Dabei fungieren Sie für Ihre Kunden sowie der Inhaber Familie als kompetenter Ansprechpartner.

Ihr ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln beinhaltet eine strukturierte, verantwortungsbewusste, selbstständige Arbeitsweise.

Die Einhaltung der Hygienevorschriften nach HACCP-, Qualitäts-, Gesundheits- und Arbeitsschutzrichtlinien sowie deren behördlicher Bestimmungen, sind für Sie im Tagesgeschäft allgegenwärtig und ein wichtiger Bestandteil Ihrer Arbeitsweise.

Ihre Einarbeitungsphase ca. 2-3 Monate erfolgt durch die Inhaber, die auch Ihre direkten Ansprechpartner sein werden.

Der ideale Kandidat

ist ein emphatischer, freundlicher Verkäufer, der Spaß an seiner Arbeit hat. Sie sprechen gerne Empfehlungen aus und informieren im Verkaufsgespräch über die idealen Zubereitungsarten.

Sie besitzen das "Dienstleistungsgen" und arbeiten erfolgreich als stellv. Filialleiter oder Filialleiter im Lebensmitteleinzelhandel oder in Position in der Gastronomie / Hotellerie.

Sie sind engagiert, kommunikationsstark und führen den Kunden durch das Verkaufsgespräch. Ein sicheres Auftreten rundet Ihr Profil ab.

Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind vorausgesetzt. Englisch- und / oder weitere Fremdsprachenkenntnisse für ein Verkaufsgespräch am Stand wären schön, sind aber keine Voraussetzung.

Führerscheinklasse B (bis 3.5t) sowie eine sichere Handhabung von Kraftfahrzeugen wird vorausgesetzt.

Kontakt

Wenn Sie diese Position interessiert und Sie die Anforderungen erfüllen, dann nehmen Sie Kontakt auf und senden Sie Ihre Unterlagen an unseren zuständigen Berater:
Michael Weyer, michael.weyer@pape.de, Tel.: +49 89 954 5997

<mailto:michael.weyer@pape.de>