



Vergiss Würstchen, Steaks und mickrige Fleischspießchen: Bei uns dreht sich alles um mehrere Kilo schwere Schweinenacken, mächtige Rinderbrüste und echte Spare Ribs.

Es geht um die Kunst, mit Feuer, Rauch, viel Liebe und Geduld Fleisch zu smoken, das an Genuss kaum zu übertreffen ist. Unser Profigerät heisst «The Beast» und ist ein 1.3 Tonnen schwerer und handgeschmiedeter Smoker.

Wir sind ein Startup und haben uns dem echten Texas BBQ-Style verschrieben. Unser Pulled Pork, Brisket und Spare Ribs werden in liebevoller Handarbeit in unserem Smoker auf einem Bauernhof in Embrach im «low and slow» Verfahren gegart.

Unsere einzigartigen BBQ-Produkte sind ideal für die Gastronomie, denn sie können sehr einfach und ohne Qualitätsverlust regeneriert werden.

Zum weiteren Ausbau unserer Gastronomie Kundschaft und als Ergänzung zu unserem Team suchen wir per sofort eine(n):

Sales Manager(in) (m/w/i) auf Provisionsbasis

Als Sales Manager(in) bist du für den Auf- und Ausbau unseres B2B Vertriebes verantwortlich. Wir sind ein Start-up, daher werden Sie mit viel Spielraum, Kompetenz und Verantwortung belohnt. Ein Diplom ist zwar nicht hinderlich, aber Sie sehen: Wir werden Sie an Ihren Taten messen, nicht an Ihren Papieren. Unser interdisziplinäres Team hier ist flexibel, dynamisch, einsatzstark, ideenreich und witzig. Und genau so müssen Sie sein, wenn Sie bei uns zur Hochform auflaufen wollen. Wenn das alles passt, werden wir gemeinsam glücklich.

Deine Aufgaben:

- Verantwortung über sämtliche Vertriebsaktivitäten
- Akquisition von neuen Leads
- Erstellen einer Vertriebsstrategie zum Ausbau des Kundenstamms.
- Entwickeln und Pflegen der Sales Pipeline, Führen und Umsetzen des Sales-Prozesses sowie Nachverfolgen von Offerten bis zum Vertragsabschluss.
- Auf- und Ausbau einer langfristigen Kundenbeziehung.
- Verfolgen, analysieren und kommunizieren relevante quantitative Kennzahlen und Branchentrends.
- Recherchieren von Erwartungen und Anforderungen unsere Kunden und erarbeiten von passenden Lösungen für unsere Produktentwicklung.
- Präsentation von Umsatz-, Ertrags- und Kostenberichten und realistischen Prognosen gegenüber der Geschäftsleitung.
- Identifizierung von aufstrebenden Märkten und Marktveränderungen unter voller Kenntnis der neuen Produkte und des Wettbewerbsstatus.
- Erstellen von Offerten und Rechnungen.
- Repräsentation gegen aussen von Maximus BBQ AG



Was du mitbringst:

- Erfahrung im Verkauf von Fleisch
- Erfahrung im Umgang mit Kunden und Lieferanten
- Allgemeine Gastronomieerfahrung
- Teamplayer
- Sauberes und höfliches Auftreten
- Leidenschaft für gute Produkte in Top-Qualität
- Erfahrung in der Planung von Vertriebszyklen
- Kommunikationsstärke, hohe soziale Kompetenz und Organisationstalent
- Reisebereitschaft
- Erfahrung: 5 bis 10 Jahr

Was wir dir bieten:

- Von respektvoller Führung geprägtes Arbeitsumfeld
- Attraktives Vergütungsmodell
- Teamarbeit im Zentrum
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Flexible Einsätze möglich
- Innovatives Unternehmen
- Viel Freiheit und Gestaltungsspielraum
- Eine Chance bei einem Start-up von Anfang an dabei zu sein
- Angenehmes Arbeitsklima in einem dynamischen Team
- Ein verantwortungsvolles und abwechslungsreiches Aufgabenfeld

Arbeitsort: Zürich & Homeoffice

Arbeitspensum: flexibel

Lust, Teil unseres Teams zu werden?

Dann sind wir hungrig auf deine Bewerbung unter jobs@maximusbbq.ch