



„BUSINESS UNIT MANAGER SALES B2B“ EXPANSION ÖSTERREICH (M/W/D) VOLLZEIT GESUCHT

Eines der innovativsten und schnellst wachsenden StartUP's sucht die besten Köpfe, um unser Franchisekonzept weiterhin erfolgreich auszubauen. Als Person brennst du selbstverständlich für Pizza. Aber nicht nur das – du willst mit uns gemeinsam das Geschäftswachstum vorantreiben.

Mach dir doch lieber selbst ein Bild!

Mission:

"Wir wollen ganz Österreich (noch schneller) mit ofenfrischer Pizza versorgen und mit unserer innovativen 24h-Pizzeria weiter stark expandieren. Genau dafür brauchen wir dich!", Mit > 1.000 Franchise-Interessenten, > 150.000 Gästen im Monat und > 45 Standorten kommen wir ins Schwitzen und brauchen dringend deine Unterstützung.

Du leitest das österreichische Expansionsteam und bekommst dabei die Gelegenheit in kurzer Zeit das Expansions-Know-how und die BistroBox DNA im Hands-on Modus aufzusaugen. Deine Aufgabe ist die Anzahl der Franchise Interessenten zu erhöhen und mit ihm/ihr gemeinsam einen perfekt passenden Standort für eine BistroBox zu finden.



Deine Aufgaben:

- Umsatz, Budget- und Ergebnisverantwortung für den Vertrieb im B2B-Segment mit klarem Fokus auf starkes Wachstum
- Führung und Entwicklung eines kleinen Teams mit Fokus auf Gewinnung von Standorten und Franchise-Partnern
- Aktive Mitgestaltung der BistroBox Vertriebsstrategie & Umsetzung in Österreich
- Umsetzung und Optimierung der Vertriebsprozesse sowie Ablaufprozesse innerhalb des Unternehmens
- Akquise, Weiterentwicklung und Betreuung von Schlüsselkunden & strategischen Kooperationspartnern
- Monitoring und Controlling der Vertriebskennzahlen sowie Identifikation von Markt- und Projektpotenzialen
- Erstellung des jährlichen Budgets sowie laufende Kontrolle und Optimierung der Vertriebsziele
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Mitgestaltung der strategischen Ausrichtung
- Repräsentation des Unternehmens gegenüber Vertriebspartnern und Kunden
- Begleitung der Franchise-Partner durch Prozesse der Standortsuche bis zum Eröffnungs-Event

Anforderungen: Einen Großteil folgender Fähigkeiten solltest du mitbringen

- Idealerweise abgeschlossenes Wirtschaftsstudium mit Schwerpunkt Vertrieb und Marketing
- Einschlägige (mind. 5 Jahre) erfolgreiche Erfahrung im Vertrieb im B2B-Segment, idealerweise im Bereich Expansion oder Franchise
- Mind. 3 Jahre Führungserfahrung
- Flexibel und offen für Geschäftsreisen innerhalb Österreichs
- Unternehmerisches Mindset & sehr gutes betriebswirtschaftliches Know-how
- Hohe Eigenverantwortung und -motivation plus proaktives und kundenorientiertes Handeln
- Als Mensch bist Du energievoll und lösungsorientiert
- Du bist kommunikativ und überzeugst mit exzellentem Verhandlungsgeschick und ausgeprägtem unternehmerischem Denken sowie eigeninitiativem Handeln
- Hohe Akquise- & Verhandlungskompetenz
- Deine Mentalität ist "Hands-on" - aufgeben gibt's nicht
- Du kannst dich in unser junges Team gut einfügen
- Du hast viel Energie und keine Angst vor neuen Herausforderungen!
- #bistdukomplettbistro

Bei BistroBox

bieten wir dir die Möglichkeit selbst etwas zu bewegen. Wir sind (noch) kein Großkonzern



arbeitest du in
einem jungen
dynamischen
Team



Hybrid Work
(Home Office,
Büro, on the
Road)



bekommst du
gratis Kaffee in
der Zentrale und
natürlich Pizza



hast du einen
Firmenwagen



und
Mobiltelefon,
welches auch
privat genutzt
werden kann

Arbeitsort: OÖ, 4615 Holzhausen, Kirchenstrasse 16 (Schwerpunkt Wien und Umgebung)

Arbeitsbeginn: ehest möglich (gestern)

Gehalt: ab 70.000 EUR/Jahr inkl variablen Gehaltsteilen und der Bereitschaft zur Überzahlung je nach Qualifikation + Firmenwagen und Mobiltelefon

Ausbildung: Abgeschlossene wirtschaftliche Ausbildung und berufliche Erfahrung

Wenn das für dich interessant klingt, dann überzeuge uns heute noch mit Deiner Bewerbung.

Schicke diese an: Conny Rauchberger c.rauchberger@bistrobox.com ...als zukünftige Kollegen sind wir gleich „per du“ – eh klar!