



CHEMNITZ | FULL-TIME EMPLOYEE | PROFESSIONAL/EXPERIENCED

Außendienstmitarbeiter (m/w/d) British American Tobacco

Die TMS-Gruppe mit Sitz in Frankfurt ist eine der führenden Trademarketing Agenturen in Deutschland. Im ausschließlichen Zentrum unseres Handelns stehen unsere Kunden, die wir in allen Bereichen der **klassischen Field Sales- und Marketingaktivitäten** unterstützen.

Neben der cleveren Vernetzung von engagierten **Menschen** und konsequent digitalisierten **Vertriebsprozessen**, sind Geschwindigkeit, Flexibilität und maximale **Serviceorientierung** unsere zentralen **Leistungsversprechen**.

Wir suchen dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als **Außendienstmitarbeiter (m/w/d) British American Tobacco für die Region Sachsen**.

Benefits - Attraktiv:

- Attraktive Vergütung nach Tarifvertrag: **Hohes Fixum, Bonus**, VWL, Spesen, Bürokostenzuschuss und vieles mehr
- **Firmenwagen (VW Passat / Touran)** inkl. **Tankkarte** auch zur privaten Nutzung
- **Flexibles Arbeitszeitmodell** und überdurchschnittlichen **Urlaubstagen** (30 Urlaubstage + 12 **Ausgleichstage**)
- Tolle Einstiegsmöglichkeit für eine **langfristige Zusammenarbeit** mit vielen **Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten**
- Home-Office-Ausstattung, Laptop & Firmenhandy
- Umfangreiche **Einarbeitung** und fortlaufende **Weiterbildungsmöglichkeiten**

- Verantwortungsvolle Tätigkeit bei **einem der führenden** Tabak und Nikotinprodukt Unternehmen weltweit mit ausgezeichneter **Unternehmenskultur**

Aufgaben - Begeisternd:

- Sicherstellung der zielgerichteten Distribution, Platzierung und Sichtbarkeit des BAT Produktportfolios
- Aufbau und Pflege von langfristigen **Bestandskunden** wie **Tankstellen, Kioske, Lebensmitteleinzelhandelsmärkte** etc.
- **Verhandlungsführung** und Abschluss von Neu-Kundenverträgen für die komplette BAT Produktpalette z.B. Lucky Strike & Pall Mall sowie die **Produkte VUSE / GLO / NEO**
- **Kontrolle** und **Sicherstellung** der Umsetzung der **Vertragsabsprachen**
- Kundenindividuelle **Kennzahlenanalyse**, Vereinbarung von **Wachstumszielen** und Absprache von **Maßnahmen zur Abverkaufssteigerung**
- Eigenständige **Planung und Organisation** der täglichen Kundenbesuche
- Durchführung von **Produktschulungen**

Anforderungsprofil - Überzeugend und dynamisch:

- Abgeschlossene **kaufmännische Ausbildung**, Quereinsteiger willkommen
- **Erste Erfahrung im Vertrieb**, idealerweise im B2B
- Selbstbewusstes, **verhandlungsstarkes** und überzeugendes **Auftreten**
- **Eigenverantwortliche**, entscheidungsfreudige **Arbeitsweise**, sowie Organisationstalent
- Führerschein der Klasse B

Über British American Tobacco (BAT)

BAT ist eines der weltweit führenden „Multi-Category“-Konsumgüterunternehmen und bietet Tabak- und Nikotinprodukte verschiedener Kategorien an. Unser Unternehmenszweck ist, einen Beitrag für eine bessere Zukunft „A Better Tomorrow“ zu leisten. Das bedeutet mehr Auswahl, mehr Innovation und potenziell weniger Risiko. **Wir machen Marken, mach doch mit.**

Starke Marken wie z.B. Lucky Strike, Pall Mall, Vuse, und glo™, die in über 200 Märkten vertrieben und in 44 Fabriken in 42 Ländern hergestellt werden.

- **Mehrfach ausgezeichneter Top-Employer mit 52.000 BAT-Mitarbeitern/innen in mehr als 175 Märkten**
- **Diversity Leader in der Financial Times sowie International Women’s Day Best Practice Gewinner**
- **Seal Award Gewinner als eines der 50 nachhaltigsten Unternehmen**

TMS Kontakt:

Pascal Nagel
069-405625-427

Referenznummer: KP 1157