



**Willkommen in der aufregenden Welt der Kreativbranche!**

Als international renommiertes Unternehmen mit Firmensitz in Deutschland sind wir passioniert, innovative Künstlerbedarfsartikel im Streetart- und Kunstbereich herzustellen und zu vertreiben. Mit Stolz dürfen wir behaupten, dass wir die führende Position in dieser Branche innehaben. Unsere Eigenmarke MOLOTOW™ steht für Qualität und Nachhaltigkeit. Jedes einzelne unserer Produkte wird mit größter Sorgfalt und Präzision gefertigt, und darauf sind wir als „Made in Germany“-Unternehmen besonders stolz.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort Dich als:

## **VERTRIEBSTALENT (M/W/D) MIT AFFINITÄT ZUR URBANEN KUNST**

**zur unbefristeten Anstellung in Vollzeit am Standort Lahr**

**DEINE AUFGABEN:**

- Gewinnung neuer Kunden im Streetart- und Kunstbereich durch gezielte Akquise und Netzwerkaufbau
- Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen im nationalen und internationalen Markt.
- Bearbeitung und Erfassung von Kundenanfragen, Angeboten, Aufträgen, Reklamationen, etc.
- Erstellen und Analysieren von Vertriebskennzahlen, Ableiten von Maßnahmen
- Regelmäßige Berichterstattung über Vertriebsaktivitäten und Marktfeedback an die Geschäftsleitung
- Enge Zusammenarbeit mit Produktentwicklung und Marketing
- Unterstützung des Teams bei der Entwicklung von Kunden
- Maßgebliche Beteiligung und Weiterentwicklung unseres ERP-Systems für den Bereich Vertrieb
- Teilnahme an Messen, Kundenbesuchen und Produktworkshops (5-10 Reisen pro Jahr)
- Betreuung und Pflege unserer stationären Händlershops und Molotow Stores

**DAS BRINGST DU MIT:**

- Begeisterung für urbane Kunst, idealerweise Erfahrung im Umgang mit Sprühdosen und Markern
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung sowie erste relevante Berufserfahrung in den oben dargestellten Aufgabenfeldern
- Sicherer Umgang mit MS Office-Produkten und Kenntnisse im Umgang mit ERP-Systemen / Warenwirtschaftssystemen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Sprachkenntnisse wünschenswert



- Organisationsgeschick, Kommunikationsstärke und teamorientierte Arbeitsweise
- Gute Auffassungsgabe, selbständiges, strukturiertes und zuverlässiges Arbeiten
- Erfolgs- und Serviceorientierung
- Hands-on Mentalität und Spaß an der Arbeit in einem dynamischen Umfeld
- Reisebereitschaft

**DAS BIETEN WIR DIR:**

- spannende Herausforderungen und abwechslungsreiche Aufgaben
- ein junges, dynamisches und kreatives Arbeitsumfeld
- eine/n Ansprechpartner/in zur 6-monatigen Einarbeitungsphase
- Weiterentwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeiten in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- kurze Entscheidungswege, dank Marketing- und Webentwicklung im Haus: zielgerichtete Erarbeitung und Umsetzung von Kampagnen und Projekten im Team
- Sehr gute Verkehrsanbindung, Ladesäulen für E-Fahrzeuge & kostenlose Parkplätze
- kostenfreies Tafelwasser & kostenfreier Kaffee
- Firmenfitness: pauschale Beteiligung am Fitnesscenter-Vertrag
- Mitarbeitererevents
- Förderung für fachrelevante Weiterbildungsmaßnahmen
- 20 % Molotow™ Einkaufsrabatt
- Zukunftsvorsorge mittels betrieblicher Altersvorsorge
- 30 Tage Urlaub
- Großräumige Büro- und Meetingräume
- Zukunftssicherer Arbeitsplatz & eine pünktliche Bezahlung

Bist du bereit, die Speerspitze in unserem Vertriebsteam zu werden? Dann bewirb dich jetzt!  
Sende deine Bewerbung an:

**Feuerstein GmbH**

z.Hd. Nicole Spothelfer · Willy-Brandt-Str. 9/2 · 77933 Lahr

E-Mail an: [n.spothelfer@molotow.com](mailto:n.spothelfer@molotow.com)