



Asahi Brands Germany GmbH ist Teil der Asahi Europe & International und gehört zur Asahi Groups Holding, einem globalen Unternehmen mit Sitz in Japan, das Bier, Spirituosen, Softgetränke und Lebensmittel vertreibt. Unsere Marketing- und Vertriebsgesellschaft in Deutschland managet, von unserem Hauptsitz in Köln aus, mit einem großartigen Team erfolgreich aktuell 9 internationalen Biermarken, wie das tschechische Pilsner Urquell, das polnische Tyskie oder das italienische Peroni Nastro Azzurro.

Werde jetzt Teil unseres motivierten und starken Teams und bewirb Dich bei uns als

Regional Field Manager On-Trade (w/m/d) – Süd-West Deutschland

Deine Rolle

Als Regional Field Manager On Trade übernimmst du die Führung unseres regionalen Außendienstteams und verantwortest die Umsetzung der Vertriebsstrategie im On-Trade-Kanal in Deutschland. Ziel ist es, profitables Wachstum zu sichern, Marktanteile auszubauen, die Servicequalität zu steigern und unsere Markenpräsenz nachhaltig zu stärken.

Du repräsentierst Asahi Brands Germany gegenüber Kunden und Partnern in deiner Region und arbeitest eng mit nationalen Führungskräften sowie bereichsübergreifenden Stakeholdern zusammen, um strategische Ziele erfolgreich umzusetzen.

Das wirst du tun:

- **Strategieumsetzung:** Umsetzung der kurz- und mittelfristigen On-Trade-Strategie in Deutschland
- **Teamführung:** Führung, Steuerung und Weiterentwicklung des regionalen Außendienstteams zur Zielerreichung
- **Performance Management:** Einführung und Optimierung von Vertriebsroutinen zur Steigerung von Effizienz und Ergebnisqualität
- **Zielsteuerung:** Unterstützung bei der Zieldefinition sowie Sicherstellung exzellenter Umsetzung in Distribution, Abverkauf und Aktivitätsplanung
- **Coaching & Entwicklung:** Individuelle Förderung der Mitarbeitenden durch Vorbildfunktion, Feedback, Training-on-the-job und Performance-Gespräche
- **Priorisierung & Planung:** Strukturierung von Aufgaben und Wochenplanung zur Maximierung der Außendienstwirkung
- **Business Development:** Aktives Identifizieren und Nutzen neuer Geschäftsmöglichkeiten im On-Trade-Kanal
- **Brand Activation:** Enge Zusammenarbeit mit National Field Management und Marketing zur Umsetzung von Markenaktivierungen
- **Budgetverantwortung:** Steuerung und Kontrolle des regionalen Außendienstbudgets zur optimalen Ressourcennutzung
- **Stakeholder Management:** Enge Zusammenarbeit mit zentralen Schnittstellen (u. a. Sales Director On Trade, KAM-Teams, Brand Marketing)
- **Investitionssteuerung:** Bewertung und Freigabe von On-Trade-Investitionen gemäß definierter Entscheidungsrichtlinien

Das bringst du mit:

- Mindestens 6 Jahre Berufserfahrung in kommerziellen Funktionen innerhalb der FMCG-Branche (idealerweise in der Getränkeindustrie)
- Erfahrung in der Führung und Entwicklung von Außendienst- oder Vertriebsteams
- Ausgeprägte Präsentations- und Verhandlungsstärke
- Sehr gute Fähigkeiten im Stakeholder- und Beziehungsmanagement
- Solides betriebswirtschaftliches Verständnis und starke Kundenorientierung
- Selbstständige, proaktive und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das erwartet dich:

- *Flexibilität & Mobilität:* Flexible Arbeitszeitgestaltung, Homeoffice, Firmenwagen (auch privat nutzbar) sowie JobRad-Leasing
- *Moderne Ausstattung:* Notebook & iPhone für effizientes Arbeiten
- *Finanzielle Extras:* Bonuszahlungen, Zuschuss zu Englisch-Sprachkursen
- *Besondere Extras:* monatliches Kontingent unserer Premium-Biere
- *Gemeinsam wachsen:* Individuelle Weiterbildungsangebote & Mitarbeiterempfehlungsprogramm mit attraktiver Prämie
- *Gesundheit & Wohlbefinden:* Wohlfühl-Programm – professionelle Unterstützung in plötzlichen Lebenssituationen (Recht, Finanzen, Psychologie, Gesundheit, persönliches Wohlbefinden), sowie eine Wellhub Mitgliedschaft
- *Unternehmenskultur:* Internationales, diverses Umfeld mit Gestaltungsspielraum und kurzen Entscheidungswegen

Wir freuen uns sehr auf Deine Bewerbung mit Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittsdatums an Asahi Brands Germany GmbH | Human Resources | Katharina Reger | Konrad-Adenauer-Ufer 5-7 | 50668 Köln

www.asahideutschland.de / katharina.reger@eu.asahibeer.com