

Sales- and Brand Representative (m/w/d) – Premium-Weine | Remote

weRECRUITING bringt Talente zusammen!

Als Spezialist für die Direktvermittlung von Fach- und Führungskräften in den Bereichen Hospitality, Immobilien, Technologie und Finanz in Österreich legen wir gemeinsam mit unseren Kunden den Grundstein für nachhaltigen Erfolg. Mit unserem hochqualifizierten Netzwerk im gesamten DACH-Raum agieren wir flexibel, effektiv und erfolgreich. Unser Beitrag für Start-ups, Klein- und Mittelbetriebe sowie multinationale Konzerne sind maßgeschneiderte Lösungen, die heutigen Anforderungen gerecht werden und auch zukünftigen Herausforderungen standhalten.

Unser Mandant ist ein über mehrere Generationen erfolgreich etabliertes, anspruchsvoll designtes Weingut mit Sitz im Burgenland. Mit der Produktion und dem internationalen sowie österreichweiten Vertrieb qualitativ hochwertiger Premium-Weine und exklusiver Event-Konzepte zählt es bereits jetzt schon am nationalen sowie internationalen Markt zu den Top Weingütern. Mit klarem Fokus auf Design, Genuss, kompromisslosem Qualitätsbewusstsein und Nachhaltigkeit setzt unser Kunde Maßstäbe in der Welt der Premiumweine.

Auf über 45 Hektar erstrecken sich die Weingärten dieses traditionsreichen Familienbetriebs in einer der renommiertesten Rotweinregionen des Landes. Der Schwerpunkt liegt auf höchster Qualität und nachhaltiger Bewirtschaftung – von der sorgfältigen Pflege der Reben bis zur ressourcenschonenden Kellerarbeit. Die Rebflächen umfassen sowohl klassische regionale Sorten als auch internationale Varietäten. Alte Rebstöcke, ausgewählte Lagen und ein konsequentes Qualitätsmanagement bilden die Grundlage für charaktervolle Weine mit unverwechselbarem Charakter. Modernste Technik verbindet sich mit traditionellem Handwerk, um Weine zu schaffen, die Eleganz und Ausdrucks Kraft vereinen – mit dem Ziel, Genuss und Erlebnis auf höchstem Niveau zu bieten. Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil der Philosophie: biologische Bewirtschaftung, Verzicht auf Herbizide und Insektizide sowie der Einsatz erneuerbarer Energien unterstreichen den verantwortungsvollen Umgang mit Natur und Ressourcen. Das langjährig bestehende gut eingearbeitete 18 köpfige Team wächst aktuell verstärkt mit langfristiger Strategie und neuen Technologien. Für den weiteren **Ausbau des internationalen Vertriebs** suchen wir auf Basis Vollzeit ab sofort eine/n:

SALES & BRAND Representative (m/w/d)

Premium-vinery & Events | Remote

Standort: Flexibel und Remote mit Reisebereitschaft im In- und Ausland

Dein Verantwortungsbereich:

Als passionierte/r Weinkenner:in und authentische/r Markenbotschafter:in gestaltest du den nächsten Schritt: Du führst Vertrieb und Export auf ein neues Niveau und übernimmst die Verantwortung für den internationalen Erfolg unserer etablierten Premium-Weine sowie ergänzender Premiumprodukte. Dabei agierst du als Strategie:in, Netzwerker:in und Markenrepräsentant:in – mit einem klaren Ziel: nachhaltiges Wachstum, maximale Sichtbarkeit und starke Partnerschaften.

- **Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Vertriebsstrategien**

Analyse von Marktpotenzialen, Konzeption und Implementierung von Strategien für den Vertrieb/Verkauf von Premium-Weinen und exklusiven Eventlösungen auf nationaler und internationaler Ebene. Ausbau der Präsenz in Deutschland und Intensivierung des Exports in Märkten wie Niederlande, Belgien, Dänemark sowie langfristige Erschließung weiterer internationaler Märkte.

- **Aufbau und Pflege eines exklusiven Netzwerks**

Knüpfung und Pflege von Beziehungen zu Entscheidungsträgern im internationalen Handel, in der Hospitality- und B2B-Branche sowie dem F&B Bereich, um langfristige Partnerschaften zu sichern.

- **Verhandlungen auf hohem Niveau**
Führen professioneller Vertrags- und Preisverhandlungen in Deutsch und Englisch, stets im Einklang mit dem Premium-Anspruch der Marke.
- **Repräsentation der Marke auf internationalen Plattformen**
Präsentation von Produkten und Konzepten bei Messen, Branchenevents und exklusiven Kundenterminen.
- **Erstellung von Umsatzauswertungen**
Analyse von Verkaufszahlen und Ableitung strategischer Maßnahmen zur Umsatzsteigerung.
Regelmäßige Abstimmung mit der Unternehmensleitung zu Zielen, Budgets und Wachstumsstrategien.

Du als Marke

- **Erfahrung & Expertise:** Abgeschlossene (touristische oder kaufmännische) Ausbildung sowie mindestens 2–5 Jahre nachweisliche Erfahrung im aktiven Vertrieb, idealerweise im Premium- oder Luxussegment (Sommelier, Weinhandel, F&B, Hospitality), kombiniert mit strategischem und unternehmerischem Denken
- **Digitale Kompetenz:** Sicherer Umgang mit modernen Tools, CRM-Systemen und Remote-Work-Umgebungen
- **Flexibilität & Teamspirit:** Anpassungsfähig, ergebnisorientiert, proaktiv und authentisch. Eigenständiges Arbeiten sowie aktiver Austausch im Team
- **Hands-on & Unternehmergeist:** Pragmatismus, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein – „Can-Do“-Mindset
- **Netzwerk & Kommunikation:** Belastbares Netzwerk im Bereich F&B (Handel, Gastronomie, Hospitality), vorzugsweise mit Kontakten in die Sommelier-Branche. Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sowie ein gewinnendes Auftreten

Deine Perspektiven:

- **Remote Work mit maximaler Flexibilität**
Arbeiten von überall mit modernem Setup für effiziente Prozesse.
- **Zusammenarbeit mit einer starken Marke und exklusiven Produkten**
Teil eines Unternehmens, das für Qualität, Design und Innovation und Nachhaltigkeit steht. Raum für eigene Ideen und unternehmerische Freiheit.
- **Attraktive Vergütung sowie erfolgsbasierte Boni**
Fixgehalt ab ca. EUR 58.000 brutto/Jahr zzgl. variabler Anteile (Provision), Firmen-PKW zur Privatnutzung, Mitarbeiter-Benefits (Pensionsvorsorge) sowie eine langfristige Perspektive, dir ein internationales Netzwerk im Vertrieb von Premiumprodukten aufzubauen. Überzahlung je nach Qualifikation vorgesehen.

Haben wir Dein erstes Interesse geweckt?

Dann übermittel uns gerne deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen inkl. deiner Gehaltvorstellungen per Mail an: career@werecooking.at. Bei offenen Fragen zum Bewerbungsprozess wende dich gerne an Elke Whelan, MA unter: 06643552089, um weitere Einzelheiten zum Bewerbungsprozess zu erfahren.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Sales- and Brand Representative (m/w/d) – Premium-Weine | Remote

Additional information

Location	Vienna
Position type	Full-time employee
Start of work	As of now

Responsible

Elke Whelan