

Stellenangebot RVE

Sales Director Germany (d/m/w)



TOP OF MINDS
Executive Search



Anforderungen*

- Abgeschlossenes Studium der BWL oder vergleichbare Ausbildung
- Mindestens 10 Jahre Vertriebs Erfahrung mit Ansprechpartnern verschiedenster Level im LEH, idealerweise in der „Frische“
- Erfahrung in der Leitung von Verkaufsteams
- Analytische und strategische Skills
- Reisebereitschaft, pragmatische Arbeitsauffassung, Hands-on- / Macher-Mentalität
- Sehr gute, verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, idealerweise Kenntnisse der niederländischen Sprache



Deutschland / remote



Ab 10 Jahre relevanter Berufserfahrung

„Zusammen mit einem wunderbaren Team von Mitarbeitern machen wir unsere Leidenschaft wahr: Menschen jede Woche mit schönen, hochwertigen Blumen und Pflanzen glücklich zu machen.“

- Niels Mustert, CEO bei RVE

RVE mit Sitz in Rijnsburg, Niederlande, ist ein vertikal integrierter Blumen- und Pflanzenhändler für Supermärkte in Deutschland und Belgien. Das End-to-End-Angebot von RVE umfasst die Beschaffung, die interne Logistik, das Category Management und ein Shop-in-Shop-Verkaufsmodell in Supermärkten. Die Vorteile: Maximale Entlastung der Kunden und optimale Versorgung von Verbrauchern mit Produkten höchster Qualität und Frische. Zu den Kunden zählen Edeka, Rewe, Carrefour und Delhaize, über die RVE mit seinen Pflanzen und Blumen, direkt von den Erzeugern, täglich Tausende Verbraucher erreicht.



Über das Unternehmen

1986 wurde RVE als Familienunternehmen unter dem Namen RVE Pflanzenhandel BV gegründet. Damals wie heute ist das umfassende, kunden- wie verbraucherfreundliche Konzept Schlüssel einer über viele Jahrzehnte kontinuierlich positiven Geschäftsentwicklung. Inzwischen erzielt das Unternehmen einen Jahresumsatz von 85 Millionen Euro, hat eine Flotte von mehr als 60 Lkw, beliefert über 2.500 Supermärkte und beschäftigt mehr als 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter auch Franchise-Partner. Die Unternehmenskultur ist aus Überzeugung herzlich und bietet viel Raum für Unternehmertum, Entwicklung und Arbeitnehmerwohlbefinden. 2021 ging RVE eine Partnerschaft mit Waterland Private Equity ein, um in bestehenden und neuen Märkten planvoll weiterzuwachsen.

Dabei verfolgt das Unternehmen seit jeher höchste Ansprüche an Produktqualität, eigene Dienstleistungen, Kundennähe und den Umgang mit Mitarbeitern, Lieferanten und Umwelt.

RVE kauft ausschließlich Pflanzen der Qualitätsklasse A von namhaften, MPS-zertifizierten Erzeugern. Dieses Umweltsiegel ist Ausweis für hohe Qualität und Nachhaltigkeit im Zierpflanzensektor – ein wichtiger Faktor für hohe Zufriedenheit bei Kunden und Endverbrauchern. Außerdem bietet RVE auf Wunsch Fair-Trade-Produkte an. Das Unternehmen stellt jede Woche ein hochattraktives Sortiment zusammen. Dazu pflegt es engen Kontakt zu Erzeugern und Lieferanten und informiert sich mehrmals im Jahr auf Messen über neue Artikel und Trends.

Für Supermärkte sind die RVE-Fahrer kompetente Ansprechpartner, die vor Ort alle Belange pragmatisch erledigen, sie sind Botschafter des Unternehmens.





In der Regel besuchen gleichbleibende Fahrer „ihre Märkte“ einmal pro Woche, sind mit den jeweiligen Gegebenheiten bestens vertraut und können Einkauf, Verkauf und Retouren schnell und reibungslos abwickeln oder neu organisieren. RVE bietet mit diversen Präsentationswerkzeugen von Holzregalen bis zu Palettenabdeckungen eine jeweils individuell angepasste Präsentation von Blumen und Pflanzen.

RVE setzt auf Vielfalt und betrachtet seine Belegschaft als „wunderbare Gruppe unkonventioneller Individuen“, die ein starkes, wachstumsorientiertes Kollektiv bildet. Engagement, Loyalität und gegenseitiger Respekt sind die gelebten Werte des Unternehmens mit ausgeprägtem Bedürfnis nach Selbstbestimmtheit und Unabhängigkeit. Wachstumsorientierung gilt für jede Mitarbeiterin und jeden Mitarbeiter genauso wie für RVE selbst. So stehen bei flachen Hierarchien viele Möglichkeiten individueller Förderungen offen, während sich das Unternehmen durch die Partnerschaft mit Waterland Private Equity strategisch neu aufgestellt hat, um seinen Erfolg in bestehenden und neuen Märkten weiter ausbauen zu können.

Um seine ambitionierten Wachstumsziele zu erreichen, sucht RVE weitere Unterstützung:

Sales Director Germany (d/ m/w)

Für diese Rolle existiert kein „Standard-Etikett“. Beste Voraussetzungen sind der Wille zu lernen und sich weiterzuentwickeln, außerdem Offenheit, Pragmatismus und das Selbstverständnis, anpacken zu wollen. Erfahrungen in ähnlicher Position bei anderen Unternehmen und Kenntnisse über logistische Prozesse sind genauso essenziell, wie kaufmännisches Denken und die Fähigkeit, analytisch und datengesteuert zu arbeiten. Engagement und Ehrgeiz stehen dieser Rolle gut, dürfen aber nicht zulasten eines fairen, fördernden Miteinanders gehen – im Gegenteil: Die Fähigkeit, Mitarbeiter auf allen Ebenen des Unternehmens zu motivieren und zu inspirieren, ist ausdrücklich erwünscht.

Die Rolle umfasst:

- Aufbau neuer und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Entwicklung langfristiger Kundenpartnerschaften durch Kontaktpflege zu allen Ebenen von Key-Account- bis Marktleiterpositionen
- Zielorientierte Führung eines Vertriebsteams
- Entwicklung, Umsetzung und Kontrolle von resultatorientierten Vertriebsstrategien
- Verantwortung für das Shop-in-Shop-Business durch Unterstützung und Zusammenarbeit mit dem Manager Tours Deutschland, dem Manager Logistics, dem Planner sowie externen Agenturdienstleistern
- Bindeglied sein zwischen Innen- und Außendienst



Die Rolle des Sales Director (d/m/w) bei RVE bietet die große Chance, die Entwicklung eines Unternehmens auf Expansionskurs aktiv mitzugestalten und voranzutreiben. Die informelle, partnerschaftliche Atmosphäre ist Grundlage für kurze Entscheidungswege, direkte Kommunikation, unbürokratisches Arbeiten und zugleich der Schlüssel zu schnellen Erfolgen. Respekt und Wertschätzung zwischen allen Mitarbeitern sowie Zugang zu Fortbildungsangeboten und Altersvorsorge runden die Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung ab.

Interessiert?

RVM hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt. Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter: oliver@topofminds.com



TOP OF MINDS
Executive Search