



Direct Sales Manager (m/w/d)

Vertrag: unbefristet & ab sofort

Arbeitsort: 77876 Kappelrodeck

Vergütung: verhandelbar

Die PELLENC-Gruppe ist seit über 50 Jahren Pionier und führender Hersteller für Weinbau-, Obstbau- und Grünpflege-Profis. Dank leistungsstarker und innovativer Technologien entlasten unsere Akku-Geräte Mensch und Umwelt. Unsere Akkusysteme für intensive professionelle Einsätze sind äußerst leistungsstark und ausdauernd.

Ihre Aufgaben

In einem motivierten Team von 20 Kolleginnen und Kollegen übernehmen Sie – direkt unter der Verantwortung des Kaufmännischen Leiters – eine zentrale Rolle im Innendienst. Ihr Fokus liegt auf dem Betrieb, der Weiterentwicklung und strategischen Steuerung aller Direktvertriebsaktivitäten – mit besonderem Schwerpunkt auf unserem Online-Shop.

- ⚡ Gesamtverantwortung für unseren E-Shop als zentrales Vertriebsinstrument (B2C & B2B)
- ⚡ Anlage und Pflege von Produkten, Texten, Preisen und Bildern (inkl. Datenmanagement)
- ⚡ Entwicklung und Umsetzung von Online-Marketing-Aktivitäten (SEO/SEA, Newsletter, Retargeting)
- ⚡ Operative und strategische Verantwortung für weitere Direktvertriebskanäle, z. B. Werksverkauf und Sonderaktionen
- ⚡ Integration und Betreuung von Tools wie ERP-Schnittstellen, CRM, Zahlungs- und Versandlösungen
- ⚡ Kommunikation mit Kunden, Fachhändler, Lager, Werkstatt, Vertrieb und Headquarter in Frankreich
- ⚡ Projektleitung bei technischen Updates, Systemmigrationen und neuen Features
- ⚡ Erstellung von Reportings für Geschäftsleitung und Vertrieb
- ⚡ Backup Auftragserfassung und Abrechnung
- ⚡ Angebot und Koordination von Finanzierungslösungen für Endkunden und Händler über alle Vertriebskanäle (online & offline) → z. B. *Integration von Finanzierungsoptionen im E-Shop, persönliche Beratung im Werksverkauf, Unterstützung bei Anfragen über Telefon, Mail, Social Media etc.*

Ihr Profil – digitaler Allrounder mit Hands-on-Mentalität

- ⚡ Ausbildung oder Studium im Bereich Wirtschaft, E-Commerce, Informatik oder Marketing
- ⚡ Erfahrung mit mindestens einem Shopsystem (z. B. Sylius, Shopify, Shopware, Magento o. ä.)
- ⚡ Gutes Verständnis für digitale Vertriebsprozesse und User Experience
- ⚡ Kenntnisse in Online-Marketing, SEO/SEA und Analytics (z. B. Google Ads, KlickTipp...)
- ⚡ Erfahrung mit CRM-Systemen und ERP-Schnittstellen (z. B. Salesforce, odoo, o. ä.)
- ⚡ Strukturierte Arbeitsweise, hoher Qualitätsanspruch, Pragmatismus
- ⚡ Sehr gute Deutschkenntnisse, gute Englisch- oder Französischkenntnisse

Was Sie bei uns erwartet

- ⚡ Ein hohes Maß an Gestaltungsspielraum und Eigenverantwortung
- ⚡ Flache Hierarchien in einem dynamisch wachsenden Unternehmen
- ⚡ Enge Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung
- ⚡ Flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit auf anteiliges Remote-Arbeiten
- ⚡ Ein eingespieltes Team und moderne Arbeitsmittel

Interessiert? Einfach E-Mail mit Lebenslauf und Anschreiben an bewerbung@pellenc.com