Manager*in Vertrieb & Prozessmanagement

Stellenanbieter: Gut und Bösel

Wir sind Gut und Bösel: Ein 3000ha großer ökologischer Land-, Forst- und Forschungsbetrieb eine Stunde östlich von Berlin. Wir betreiben regenerative Bio-Landwirtschaft, forschen und wollen begeistern: gemeinsam, mutig und mit Leidenschaft. Unsere wichtigsten Mitstreiter sind rund 350 Mutterkühe der Rassen Angus und Salers. Sie leben ganzjährig draußen und ziehen täglich auf eine frische Weide mit Gräsern, Kräutern und Leguminosen. So steigern sie die Artenvielfalt, schließen den Nährstoffkreislauf, binden CO? im Boden und verbessern die Wasseraufnahme unserer Böden. Auch am Ende ihres Lebens bleiben wir konsequent: Ausgewählte Tiere werden per Weideschuss stressarm erlegt. Nach mehreren Wochen Reifung zerlegt unser Metzgermeister das Fleisch direkt bei uns in der Hofmetzgerei. So entstehen hochwertige Bio-Lebensmittel mit einer besonderen Geschichte, die wir direkt ab Hof vermarkten. Diese Qualität und unsere Art der Landwirtschaft möchten wir noch mehr Menschen zugänglich machen – und dafür suchen wir dich.

Deine Rolle bei uns:
Du übernimmst die Verantwortung für die Vermarktung unseres Bio-Rindfleischs, entwickelst unsere Vertriebswege weiter, erschließt neue Absatzmöglichkeiten und Produkte. Dazu
gehört auch die Verantwortung für Warenwirtschaft, Prozessgestaltung und Qualitätssicherung einschließlich HACCP und Bio-Kontrollen.

Bei uns erwartet dich eine vielseitige Aufgabe mit langfristiger Perspektive, viel Gestaltungsspielraum und der Möglichkeit, einen besonderen Geschäftsbereich aktiv mitzuprägen.

Du hast Freude an guten Lebensmitteln und Interesse an ökologischer Landwirtschaft und nachhaltigen Wertschöpfungsketten. Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

- Eintritt: ab sofort
- Arbeitsort: Alt Madlitz
- Vertragsart: unbefristet, Teilzeit (40–60 %)
- Vergütung: wettbewerbsfähig und abhängig von Qualifikation und Erfahrung

Aufgaben

- **Vertrieb & Vermarktung:** Strategischer Ausbau unserer Absatzkanäle (B2B/B2C), Erschließung neuer Märkte und aktive Pflege von Kundenbeziehungen.
- **Produkt- & Sortimentsentwicklung:** Konzeption neuer Produkte und Vermarktungsformate - von der Idee über die Preiskalkulation bis zur Marktreife.
- **Kundenservice &Systempflege:** Betreuung unserer Kunden per E-Mail und Telefon. Zudem pflegst du unseren Onlineshop, legst Artikel an und führst Inventuren durch.

- **Produktions- & Jahresplanung:** Verantwortung für die übergreifende Jahres- und Budgetplanung sowie die reibungslose Synchronisation von Absatzprognosen mit der Schlacht- und Produktionsplanung
- **Prozesse & Warenwirtschaft:** Analyse und kontinuierliche Optimierung der betrieblichen Abläufe (Produktion, Lager, Versand) sowie die Pflege und der Ausbau unserer digitalen Systeme und Schnittstellen.
- **Qualitätsmanagement & Compliance:** Sicherstellung unserer Standards durch aktives HACCP-Management, lückenlose Rückverfolgbarkeit sowie die Vorbereitung und Begleitung der Bio-Zertifizierungen.

Anforderungen

- Mehrjährige Erfahrung in Vertrieb und Wertschöpfungsketten innerhalb der Lebensmittelbranche – idealerweise im Fleisch- oder Bio-Sektor
- Unternehmerisches Denken: Du hast große Lust darauf, zügig Verantwortung für diesen Bereich zu übernehmen
- Betriebswirtschaftliches Verständnis: Du bringst fundierte Kenntnisse in Kalkulation, Preisgestaltung und wirtschaftliche Planung.
- Kenntnisse in Qualitätsmanagement: insbesondere HACCP und Bio-Zertifizierung, sind ein großes Plus – fehlendes Detailwissen eignest du dir proaktiv an.
- Strukturierte Arbeitsweise: Du hast einen scharfen Blick für effiziente Abläufe sowie Souveränität im Umgang mit IT-Systemen und Warenwirtschaft.
- Kommunikations- & Verhandlungsgeschick: Du kommunizierst klar und verbindlich und verstehst es, mit Kunden, Lieferanten und internen Partnern auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten und Verhandlungen souverän zu führen.

Benefits

- Unbefristete Teilzeitstelle: Eine langfristige Perspektive mit einem Umfang von 40–60 %.
- Eigenverantwortliches Arbeiten & Gestaltungsspielraum: Du kannst eigene Ideen einbringen, Entscheidungen mitgestalten und deinen Verantwortungsbereich aktiv weiterentwickeln.
- Ein starkes Team: Dich erwartet ein vielseitiges Unternehmensumfeld mit Landwirtschaft, Forschung und Veranstaltungen, geprägt von einem kollegialen Miteinander.
- Ein besonderes Produktumfeld & abwechslungsreiche Einblicke: Du arbeitest an der Schnittstelle von Landwirtschaft, Lebensmittelproduktion, Vertrieb und Direktvermarktung.

Klingt das nach einer Aufgabe für dich?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung mit Lebenslauf und den wichtigsten Informationen

zu deiner bisherigen Erfahrung.

Bitte sende deine Bewerbungsunterlagen bis zum [Datum] an [E-Mail-Adresse].

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

Gestaltung des Stellenumfangs
Wir schreiben parallel auch die Mitarbeiter Versand & Auftragsmanagement (m/w/d) aus. Bisher werden beide Bereiche von einer Person abgedeckt. Das kann so weitergeführt werden oder die Bereiche können aufgeteilt werden. Die genaue Aufteilung der einzelnen Aufgaben können wir flexibel gestalten und wir sind sehr offen dafür, diese an die Erfahrungen und Fähigkeiten unserer Bewerber anzupassen. Bewirb dich also gerne auch dann, wenn du (noch) nicht alle Anforderungen erfüllst!

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Vollzeit, 16 h/Woche

Stellenanbieter: Gut und Bösel
Schlossstraße 32
15518 Briesen (Mark), Deutschland

Online-Bewerbung: bewerbung@finck-stiftung.org

Ursprünglich veröffentlicht: 17.11.2026

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: https://www.greenjobs.de/a100155922