

Regional Field Lead (gn) South/East Germany

Stellenanbieter: Oatly Germany GmbH

“A Company built on the idea of change.”

Ja, wir wissen schon, das sind große Worte. Aber vielleicht ist es ja gar nicht mal zu weit aus dem Fenster gelehnt, wenn wir uns als Pi-oat-niere der Post Milk Generation bezeichnen (Achtung, oat-puns incoming!), denn immerhin haben wir den modernen Haferdrink bereits in den 90er Jahren erfunden und fest steht: Hafer, unser unumstrittenes Lieblingsgetreide, ist mittlerweile der Fav-oat-rit unter den Pflanzendrinks, während unsere berühmt-berüchtigte Barista Edition als erfolgreichster Markenartikel unter den Milchalternativen die Spitze anführt und damit sowohl aus hippen Specialty Cafés als auch den Kühlschränken unserer Fans nicht mehr wegzudenken ist.

Aus unserer Berliner Haferzentrale heraus steuern wir Capp-oat-ccino-schlürfend alle Aktivitäten für das DACH-Gebiet und Polen. Du kannst dir unser großartiges Team mit seinen einzelnen Departments wie Puzzleteile vorstellen, die zusammengesetzt die ineinandergreifenden Zahnräder, die das Plant-Based-Movement antreiben, ergeben. Wir wollen immer mehr Menschen da draußen zu einer planetenfreundlichen Ernährung bewegen und das Ganze mit einem Augenzwinkern aber ganz ohne Kuh. Was uns noch fehlt? Na, ganz einfach: DU!

Aufgaben

Du hast die spannende Aufgabe, gemeinsam mit deinem Team und unter deiner Führung, unsere Vertriebsstrategie am POS optimal umzusetzen. Du bist die Stütze und das Rückgrat für dein Team und gibst die Richtung vor, damit Oatly in deiner Region für Furore sorgt. Du lebst die Oatly Werte perfekt vor, bist mutig und ein*e wahre*r Macher*in.

Dein Aufgabenbereich

- Du bist Ansprechpartner*in Nummer 1 für dein Team von aktuell 6 Mitarbeiter*innen
- Du und dein Team ist für das Gebiet über den Großteil von Baden-Württemberg, Bayern, Thüringen und Sachsen zuständig
- Gemeinsam mit deinem Team analysiert ihr die Vertriebsarbeit und arbeitet an der Zielerreichung
- Du hast die Zielerreichung und Umsatzverantwortung für deine Region stets im Blick
- Du identifizierst, entwickelst und implementierst neue Verkaufsstrategien und Fokusthemen
- Du hast einen genauen Blick auf die relevanten KPIs und leitest die benötigten Maßnahmen ab
- Du bist für dein Team da und organisierst Mitfahrten, Feedbackgespräche, Coachings und Teammeetings



- Du bist 40-50% deiner Zeit unterwegs bei Mitfahrten / Storechecks
- Du arbeitest eng mit deinen Kolleg*innen der anderen Gebiete sowie unserem National Field Lead zusammen
- Du bist für das Wachstum deines Teams verantwortlich – ob Recruiting neuer Mitarbeiter*innen oder die Weiterentwicklung bestehender Teammitglieder, du bist mit vollem Elan bei der Sache
- Du sorgst dafür, dass Oatly auf den relevanten Handelsmessen deines Gebietes glänzt

Anforderungen

- Du hast mindestens 2 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position
- Im Optimalfall könntest du bereits berufliche Erfahrungen in der Food- / FMCG Branche machen
- Du arbeitest analytisch, strukturiert und fokussiert ohne jemals das „große Ganze“ aus dem Blick zu verlieren
- Du bist allseits als hands-on und proaktiv bekannt
- Du bist ein echtes Kommunikationstalent und hast Spaß am Austausch mit Menschen
- Du hast Erfahrung im Umgang mit einem CRM System z.B. Salesforce
- Du bist ein/e Team-Player*in – Hafer steht ja auch nicht gern allein
- Du bist reisefreudig und grundsätzlich gerne unterwegs
- Du kommunizierst fließend auf Deutsch und sicher in Englisch
- Du hast dein Herz am richtigen Fleck und hast Bock die Welt etwas besser zu machen
- Du lebst (bereits oder bald) in München oder Umgebung und hast einen Führerschein der Klasse B

Benefits

Falls du dich jetzt fragst, was wir - außer dem perfekten Job für genau DICH und Flüssighafer in rauen Mengen - noch so zu bieten haben, kommt hier eine kleine und bescheidene Liste an wundervollen Benefits, die dich bei Oatly DACH erwarten:

- Du stehst auf Sport? Supporten wir
- Du fährst mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder der Bahn? Unterstützenswert
- Du sorgst dich um deine Zukunft & findest Pensionsvorsorge cool? Wir auch!
- Du stehst auf Fahrradfahren? Dienstradleasing sei dank, kannst du auch beim Drahteselkauf sparen!
- Du wünschst dir mehr Work-Life-Balance? Kein Problem – den Job kannst du bei uns auch in 36 Stunden von Montag bis Donnerstag machen (Teilzeitmodell mit Gehaltsanpassung)
- Du brauchst mal eine Pause? Gib't's: 30 Tage Urlaub plus frei an Silvester und Weihnachten
- Du möchtest die Möglichkeit nutzen, mit kompetenten Ansprechpersonen von nilo.health in privaten Sessions alle Themen zu besprechen, die dich so beschäftigen, oder verschiedensten Roundtables zu Themen rund um mentale Gesundheit zu lauschen? Do it (10 Mal pro Jahr)!

Last but not least sind wir ein supercooler, talentierter Haufen an Menschen, die in ihrem Job einen wertvollen Beitrag zur pflanzenbasierten Bewegung und einer nachhaltigeren Welt leisten wollen. Wenn du jetzt denkst, dass das aber nicht besonders bescheiden war und dich fragst, ob wir Größenwahnsinnig oder einfach nur ehrlich sind, können wir dir nur raten: Bewirb dich und finde es beim nächsten Team-Event raus!

Bewerbungsprozess

Wenn du bis hier gelesen und an (fast) allen Punkten ein Häkchen gesetzt hast, könnte das ein Zeichen dafür sein, dass du dich unbedingt bewerben solltest.

Bitte sende uns deine aussagekräftige Bewerbung, inklusive frühestmöglichem Startdatum, Gehaltsvorstellung und Motivationsschreiben (da freuen wir uns schon ganz besonders drauf!).

Wir sind gespannt von dir zu lesen! unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer oder sozialer Herkunft, Religion, Behinderung, Alter und sexueller Orientierung!

- **Anstellungsart:** Festanstellung
- **Arbeitszeit:** Teilzeit, 36 h/Woche
- **Berufserfahrung:** 2 - 3 Jahre

Einsatzort: München, Deutschland

Stellenanbieter: Oatly Germany GmbH
Mehringdamm 53
10961 Berlin, Deutschland

Ansprechpartner: Talent Acquisition Manager, Teresa Kier
E-Mail: recruiting_dach@oatly.com

Online-Bewerbung:
<https://careers.oatly.com/jobs/6113794-regional-field-lead-m-w-d-south-east-germany>

Ursprünglich veröffentlicht: 02.07.2025

greenjobs.de-Adresse dieses Stellenangebots: <https://www.greenjobs.de/a100146119>