

## Sales Manager:in KITCHIN

### Sales Manager:in Österreich/Deutschland für Schweizer Start-up im Direktvertrieb (Teilzeit Remote, 15 Stunden/Woche)

- Du arbeitest gerne selbstständig?
- Du magst keinen 9 to 5 Job?
- Du isst gerne?
- Du kochst gerne? (Keine Sorge, es sind keine außerordentlichen Kochkenntnisse nötig!)
- Du bist gerne unter Menschen?
- Du kannst andere von etwas begeistern, wenn du selbst begeistert bist?
- Du lebst halbwegs umweltbewusst und hast eine Fabel für natürliche und praktische Produkte?
- Du findest es spannend in einem Startup zu arbeiten und etwas zu bewirken?
- Du möchtest fair und nach Leistung bezahlt werden?
- Du arbeitest gerne als dein eigener Chef?

Wenn du 8 der 10 Punkte mit JA beantworten kannst, dann lies weiter.

#### Über uns:

Wir sind KITCHIN, ein Schweizer Start-up, das 2022 von zwei Partnern aus der Schweiz und aus Österreich gegründet wurde. Unser Fokus liegt auf dem Vertrieb von hochwertigen unbeschichteten Edelstahlpfannen mit Kupferkern sowie auf raffinierte Accessoires und außergewöhnlichen Gewürzmischungen. Man könnte fast sagen „kitchen essentials“.

Unser Ziel ist es, dir und noch vielen mehr Personen da draußen, die derzeit noch auf beschichteten Pfannen kochen, beizubringen, wie du Spiegelei, Kaiserschmarrn und Co. mühelos auch in unbeschichteten Edelstahl-Pfannen zubereiten kannst. Dann braucht man nämlich nur noch eine Pfanne im Kästchen anstatt vieler verschiedener. Und das Beste daran: das spart Geld und du tust deiner Gesundheit und unserer Umwelt was Gutes damit.

#### Unser Geschäftsmodell:

Wir setzen auf Direktvertrieb/Network Marketing. Warum? Weil unsere Produkte am besten in einer kurzen Erklärung, idealerweise in einer Kochshow (auch online möglich), präsentiert werden. So lernst du die Tricks, die unsere Pfannen unverzichtbar machen. Der Direktvertrieb eignet sich perfekt für Produkte, die man live erleben muss, um überzeugt zu sein.

#### Wie die Zusammenarbeit abläuft?

Zuerst solltest du von unseren Produkten begeistert sein. Dann teilst du diese Begeisterung in Form von Kochshows, verkaufst Produkte, wirbst neue Partner und planst weitere Shows. Wir stellen dich ein, weil wir unser Wachstum beschleunigen wollen und jemanden suchen, der TOP-motiviert ist, uns dabei zu unterstützen.

#### Deine Aufgaben:

- **Vertrieb- und Netzwerkaufbau:** Du akquirierst Neukunden, baust ein starkes Netzwerk auf und pflegst bestehende Kundenbeziehungen. Dabei liegt dein Fokus auf dem Direktvertrieb.
- **Teamaufbau:** Du bist verantwortlich für den Aufbau eines Partnernetzwerks in Österreich und leitest dieses mit Motivation und gutem Beispiel – kurz gesagt: Partner akquirieren und sie supporten, aktiv zu bleiben.
- **Durchführung von Koch-Shows:** Du präsentierst unsere Produkte auf ansprechende und kreative Weise durch Koch-Vorführungen, die sowohl live als auch online stattfinden können. Du kannst auch komplett neu denken und beim Christkindlmarkt Palatschinken machen in unserer Pfanne – wir sind sehr offen für jegliche Ideen und supporten dich natürlich auch.

- **Hands-on-Mentalität:** Als Teil eines Start-ups packst du in allen Bereichen mit an und unterstützt das Team bei verschiedenen Aufgaben. Wenn du für deine persönliche Arbeit zusätzliche Materialien oder Ideen hast, setzt du diese unter Absprache mit uns selbstständig um.

#### Dein Profil:

- **Erfahrung im Direktvertrieb von Vorteil:** Du hast bereits Erfahrungen im Direktvertrieb, kennst das Prinzip, oder bist sogar schon in einem anderen Netzwerk tätig (was uns im Vergleich zu anderen Firmen überhaupt nicht stört, weil es ja sogar von Vorteil ist).
- **Interesse am Kochen und Menschen:** Du kochst und isst gerne. Gutes Essen und hochwertige Produkte sind dir wichtig. Du musst wie schon erwähnt kein Profikoch sein – aber trotzdem gerne ab und zu den Kochlöffel benutzen.
- **Netzwerk-Talent:** Du weißt, wie du mit Leidenschaft und Überzeugung Personen begeistert und traust es dir zu, Verkaufsgespräche zu führen und jemanden von der Idee zu überzeugen.
- **Selbstständiges Arbeiten:** Du arbeitest eigenständig, bist gut organisiert und kannst deine Aufgaben von jedem beliebigen Ort aus erledigen. Es macht dir nichts aus, dass interne Meetings vorwiegend online stattfinden, und du von zuhause aus arbeitest. Deine Hauptaufgabe wird ohnehin nicht am Laptop stattfinden, sondern draußen in den Küchen.
- **Kommunikationsstärke:** Du hast ein überzeugendes Auftreten und exzellente Kommunikationsfähigkeiten, um Kunden zu begeistern und langfristige Beziehungen aufzubauen.
- **Lösungsorientiert:** Du nimmst Herausforderungen an und hast eine „can do“ Mentalität.
- **Deutschkenntnisse:** Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind notwendig.

#### Was wir bieten:

- **Flexibilität:** Arbeite von wo du willst und teile dir deine Zeit selbstständig ein.
- **Wachstumspotenzial:** Die Möglichkeit, von Anfang an dabei zu sein und maßgeblich am Erfolg des Unternehmens in Österreich mitzuwirken.
- **Support:** Natürlich unterstützen wir dich am Anfang intensiv mit ersten Kochshows etc., damit du schnell in deinen Rhythmus kommst. Unkomplizierte Zusammenarbeit mit einem kleinen, flexiblen und vor allem lustigen Team garantieren wir dir! ;)
- **Du bestimmst selbst, wie hoch dein Einkommen ist:** Du erhältst ein Fixgehalt. Dieses beträgt gemäß Einstufung in den Kollektivvertrag für Handelsangestellte, bei Vordienstzeiten von bis maximal 3 Jahren EUR 1059 brutto monatlich für 15 Stunden. Das Gehalt gebührt 14 Mal. Weiters erhältst du eine Provision. Das bedeutet, dein Wachstum nach oben ist unbeschränkt – je effizienter du arbeitest, desto mehr verdienst du.
- **PS:** Die Frage kommt nämlich bestimmt: Du wirst normal in Österreich mit einem österreichischen Arbeitsvertrag und allem, was dazu gehört, angestellt, nämlich bei unserer Tochter, der KITCHIN GmbH in Österreich.

#### Bewerbungsprozess:

Wenn du nach allen detaillierten Infos noch denkst „ok, eigentlich zu 81 % spannend was hier steht“, dann sende uns deine Bewerbung an [office@kitchin.ch](mailto:office@kitchin.ch).

Wir freuen uns definitiv auf dich!

#### Wie ist der Bewerbungsablauf:

1. Erstes Kennenlernen telefonisch.
2. Zweites online via Zoom/Teams mit den Gründungspartnern.
3. Drittes wenn nötig noch live mit einem Glas gutem Vino irgendwo zwischen Österreich und der Schweiz.