

Unser Auftraggeber ist die deutsche Tochtergesellschaft einer sehr erfolgreichen US-amerikanischen Unternehmensgruppe im Bereich «Ausrüstung und Zubehör für die Garten-, Agrar-, Landwirtschafts- und Forstindustrie». Die Produkte werden in mehr als 100 Ländern weltweit vertrieben. Die Produkte stehen für eine exzellente Qualität, eine ausgefeilte Benutzerfreundlichkeit, Sicherheit, Umweltverträglichkeit, Effizienz und Innovation.

Key Account Manager (m/w/d)

Aufgabenschwerpunkte:

- Sie verantworten sämtliche Vertriebsaktivitäten und vertreten in dieser Funktion das Unternehmen - dies setzt ein umfassendes Wissen über das Produkt- und Leistungsangebot voraus; eine fundierte Einarbeitung wird gewährleistet
- Sie beherrschen strategisches Kundenmanagement unter Beachtung von Umsatz- und Rentabilitätszielen
- Eine wesentliche Aufgabe ist, die bestehenden Wachstumspotenziale und Neukunden in Ihren Kanälen zu identifizieren und zu realisieren
- Darüber hinaus bauen Sie langfristige Kundenbeziehungen auf, identifizieren die Kundenwünsche und führen die Leistungsgespräche und Preisverhandlungen bei Ihren Kunden
- Sie überprüfen die Vertriebsstruktur und -prozesse und leisten einen Beitrag zur Optimierung dieser Abläufe

Erfahrungen/Kenntnisse:

- Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung im Vertrieb einschließlich nachweislichen Erfolgen bei DIY-Kunden bzw in der Großfläche – ideal ist wenn Sie Erfahrungen im Business Development mitbringen
- Ein erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium ist eine gute Basis – eine vergleichbare Ausbildung mit langjähriger Berufspraxis im Vertrieb ist ggf. ebenfalls ausreichend
- Sie sind eine starke Vertriebspersönlichkeit: gut ausgebildet, aktiv, vorausschauend und mit echter Leidenschaft Kunden zu begeistern
- Sie haben ein ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, sind ein taktischer „Jäger“ und verfügen über eine klare Problemlösungs-Kompetenz

Das bietet unser Mandant:

- Die Vorteile und Karrierechancen einer erfolgreichen, international aufgestellten und innovativen Unternehmensgruppe auf Wachstumspfad
- Eine moderne, sehr offene und wertschätzende Unternehmenskultur
- Ein marktgerechtes „Package“ und weitere, attraktive Benefits und Rahmenbedingungen
- Die Möglichkeit „remote im smart home“ zu arbeiten

Wenn Sie diese spannende Aufgabe interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen mitbringen, senden Sie bitte Ihre „Visitenkarte“, in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs, bitte ausschließlich per E-Mail an Herrn Daniel Frankenberg. Wir werden uns im Anschluss mit Ihnen in Verbindung setzen.