

Unser Mandant ist ein in Europa marktführender Hersteller von Gartenpflegeprodukten. Das Unternehmen bietet privaten und gewerblichen Anwendern ein umfangreiches Sortiment starker Markenprodukte im Bereich der Gartenpflege von Erden über Dünger und Samen bis Pflanzenschutz. Die Hauptabsatzwege sind die DIY-Baumärkte und der klassische Fachhandel (Gartencenter, Raiffeisen- und Warengenossenschaften etc.). Darüber hinaus sind der Lebensmitteleinzelhandel, die Drogeriemärkte und der Onlinehandel wichtige Absatzkanäle.

## Key Account Manager DIY (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.