

Wir beraten nationale und internationale Unternehmen im Handel und der Industrie in Einkaufs-, Vertriebs- und Marketingfragen sowie bei der Personalbeschaffung von Fach- und Führungskräften.

Unser Mandant mit Sitz in Baden Württemberg ist seit mehreren Jahrzehnten ein erfolgreiches Handelsunternehmen im Bereich Consumer Electronic, Haushaltswaren Fahrrad und Motorroller.

Für den weiteren Ausbau der Vertriebsorganisation suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen

Key Account Manager (m/w) Kleinelektro

Aufgaben:

- Vertriebsseitige Betreuung der Handelszentralen, Märkte und Onlinern in ganz Deutschland
- Systematische, konzeptionelle und proaktive Akquise
- Planung, Koordination und Durchführung kundenbezogener Marketing- und Verkaufsaktivitäten
- Führung von Vertragsverhandlungen und Jahresgesprächen mit den wichtigsten Kunden
- Führung von Preis- und Konditionsverhandlungen in Übereinstimmung mit der Preispolitik des Unternehmens und in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung
- Planung von Verkaufszielen und konsequente Umsetzung bei den Kunden
- Verantwortlich für die Verkaufsflächenoptimierung und die Sortimentsberatung bei den Kunden
- Marktbeobachtung und Wettbewerbsanalyse
- Teilnahme an Messen
- Berichtswesen an die Geschäftsführung

Anforderungsprofil:

- Abgeschlossenes Studium oder eine kaufmännische Ausbildung sowie mehrjährige Erfahrung im Vertrieb idealerweise im Bereich Kleinelektro
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit MS-Office, insbesondere Excel, Powerpoint
- Sehr gute Kontakte zu Entscheidungsträgern im Geschäftsbereich

Methodische Fähigkeiten:

- Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten

- Verantwortungsbewusst
- Erfahrung im Handel und eine hohe Affinität für die zu betreuende Ware
- Selbständiges und terminbewusstes Arbeiten
- Hohes Maß an Flexibilität

Soziale Fähigkeiten:

- Verbindliches, kompetentes Auftreten
- Kommunikationsstark
- Verhandlungssicher und kaufmännisches Geschick

Wir bieten:

- attraktives Gehalt
- Pkw, Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung
- Vielseitiges Aufgabengebiet, innovatives und motivierendes Arbeitsumfeld
- Eine langfristige Perspektive in einem etablierten Unternehmen
- Vielseitige Aufgaben mit großem Gestaltungsspielraum
- Flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege
- Arbeiten im Home Office

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, sowie der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Kündigungsfrist an:

office@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Wolfsgasse 1a

58239 Schwerte

Tel.: 02304/ 239 03 70

www.fit4retail.de