

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 Kunde ist ein Online Portal mit einem innovativen und regionalem Online-Angebot für Deutschland und bietet mit einfach zu nutzenden Services relevante Antworten auf lokale Bedürfnisse von Bewohnern und Besuchern für zu Hause und unterwegs. Mit seinen lokalen Online-Marketing-Lösungen verhilft er seinen Partnern zum nachhaltigen Geschäftserfolg durch Vermittlung relevanter Kunden und qualifizierter Bewerber.

Das alles wird mit mehr als 300 Mitarbeitern in Köln, und in weiteren Standorten in Deutschland, teamorientiert und nach gemeinsamen Visionen den Kunden angeboten.

Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, setzt er auf das wichtigste Kapital: den Menschen. Deshalb motiviert und fördert er seine Mitarbeiter und achtet konsequent darauf, dass sie in einem Umfeld arbeiten, das von Respekt und Transparenz geprägt ist.

Wenn Sie ein Verhandlungs- und Überzeugungskünstler sind, dann bewerben Sie sich als

Key Account Manager (m/w) - Stellenmarkt

Aufgaben:

- aktiver Vertrieb von Online-Stellenanzeigen in verschiedenen Regionen Deutschlands
- selbstständige Neukonzepte, Qualifizierung und Entwicklung von Kunden
- Budgetverantwortung sowie die Erstellung diesbezüglicher Reportings und Forecasts
- Analyse der Kundenwünsche, systematische Bedarfserfassung in einem CRM-System und das Erarbeiten von individuellen Angeboten
- Präsentationen beim Kunden vor Ort, auf Messen und Veranstaltungen.

Anforderungsprofil:

- BWL Studium mit erfolgreichem Abschluss oder Kaufmann mit erfolgreich abgeschlossener Berufsausbildung
- umfangreiche Berufserfahrung im Vertrieb - idealerweise im Onlineumfeld
- verbindliches, kompetentes Auftreten, Selbständiges und terminbewusstes Arbeiten
- Erfahrung mit der Arbeit im Homeoffice
- Eigenmotivation, Einsatzwille und Durchsetzungsvermögen
- serviceorientiert
- gute Englisch- wie Deutschkenntnisse

Geboten wird:

- bieten eine spannende Vertriebstätigkeit in einer innovativen Atmosphäre
- bieten individuelle berufliche Perspektiven in einem dynamischen Unternehmen
- legen Wert auf wenig Hierarchie und schnelle Kommunikation
- attraktives Gehalt
- Pkw, Mittelklasse, auch zur privaten Nutzung

Bei Interesse senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie der Kündigungsfrist an:

stephanie.hormes@fit4retail.de

fit4retail GmbH
Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung
Wolfsgasse 1a
58239 Schwerte
Tel.: 02304/ 239 03 70
www.fit4retail.de