

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 ist die Nr.1 in der Produktion und dem Verkauf von Karten und Spielen in Deutschland. Zur Verstärkung des Teams suchen wir ab sofort einen

### **Key Account Manager Promotional Service (m/w)**

#### **Aufgabengebiet:**

Betreuung und Weiterentwicklung eines festen Kundenstammes (Werbemittelhändler, Werbeagenturen, Industriekunden) als auch Akquise und Aufbau von Neukunden.

#### **Verkaufsansatz:**

- Kundenanalyse
- Bedarfsermittlung des Kunden
- Entwicklung einer gemeinsamen Idee
- Unterbreitung von Vorschlägen/Verkaufskonzepten basierend auf dem bestehenden Produktspektrum

#### **Ihre Aufgaben:**

- Verantwortung für die Betreuung definierter Key Kunden im Einsatzgebiet (Rhein-Main-Gebiet perspektivisch bis NRW, Bremen)
- Eigenverantwortliche Planung, Vorbereitung und Durchführung von Kundengesprächen
- Entwicklung kundenindividueller Vermarktungskonzepte
- Abstimmung u. Koordination von Produktentwicklungen und Aufträgen
- Forecastplanung und Budgetverwaltung
- Operative Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategien
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Teilnahme an Messen und Kundenveranstaltungen

#### **Ihr Profil:**

- Kreativität, Marketingaffinität, konzeptionelles Denken
- Sympathisches, souveränes und eloquentes Auftreten
- Eigenständige, verantwortungsbewusste, proaktive Arbeitsweise, hohe Selbstorganisation
- Verhandlungs- und Abschlussstärke, ein „Macher“
- Analytisches Denken/Zahlenaffinität
- Anpassungsfähigkeit (leichtes Einfinden in die Firmengegebenheiten, Einstellen auf unterschiedliche Kunden und Charaktere)

- Background: BWL/Marketing/Sales von Vorteil
- sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- versierter Umgang MS Office (insbesondere Excel, Powerpoint)

**Persönliche Eigenschaften:**

- Hohe Eigenmotivation
- Freude am Vertrieb und der Beratung der Kunden
- Flexibel
- ergebnis- und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit

**Wir bieten Ihnen:**

Eine leistungsgerechte Vergütung, ein Firmenwagen zur Privatnutzung, moderne Home-Office-Ausstattung, 30 Tage Urlaub, Company Events, Betriebliches Gesundheitsmanagement.

Sie werden Mitspieler in einem international tätigen, expansiven Unternehmen mit flachen Strukturen und kurzen Entscheidungswegen. Ihr Aufgabengebiet zeichnet sich durch einen hohen Grad an Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum aus. Es gibt keine vorgefertigten Produkte. Jeder Kunde erhält eine individuell auf ihn zugeschnittene Lösung. Freuen Sie sich auf spannende Projekte, ein motiviertes Team und persönliche Weiterentwicklung.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen, sowie der Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihrer Kündigungsfrist an:

[office@fit4retail.de](mailto:office@fit4retail.de)

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Fürstenhof 64-66

59368 Werne

Tel.: 02389/ 959 36 17

<https://www.fit4retail.de>