

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 ein dynamisches Unternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg, das mit ausgeprägter Innovationskraft und exzellentem Know-how seine Kunden mit individuellen Lösungen begeistert. Als Großhändler/Importeur spüren sie Trendartikel im Bereich Consumer Elektronik auf und vertreiben diese erfolgreich in Aktionen oder Sortimenten bei führenden Lebensmittelhandelsunternehmen. Dabei begleiten sie ihre Kunden von der Produktidee bis zur Vermarktung. Die Grundlage dieses Erfolgs bildet ihr qualifiziertes und motiviertes Team.

Um den Erfolgskurs weiter auszubauen suchen wir einen

Key Account Manager Kleinelektro, Spielwaren und Posten (m/w) im Homeoffice

Ihre Aufgaben:

- Betreuung und Weiterentwicklung der bestehenden Kunden sowie Gewinnung und Bindung von Neukunden
- Erstellung von Angeboten inkl. der Ausarbeitung der notwendigen Unterlagen und Beschreibungen sowie der konsequenten Verfolgung und Nachbereitung
- Durchführung von Kundenbedarfsanalysen sowie der Erörterung der Markt- und Wettbewerbssituation
- Organisation und Betreuung von Kundenbesuchen und Fachmessen
- Qualifizierter Ansprechpartner für anspruchsvolle und erklärungsbedürftige Produkte aus dem Produktportfolio der definierten Warengruppen
- Entgegennahme und Bearbeitung von Kundenreklamationen

Ihr Profil:

- Sie besitzen ein abgeschlossenes Studium (BWL) oder eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung im Vertrieb
- Sie haben Erfahrung und gute Kontakte in der Betreuung von LEH-Großkunden im Bereich Kleinelektro, Spielwaren und Posten.
- Sie verfügen über sehr gute Kenntnisse in MS-Office und haben Erfahrung in Warenwirtschaftssystemen
- Sie haben Erfahrung in der Anwendung der erforderlichen Vertriebsmethoden und in der (Neu) Akquise von Kunden sowie gute Marktkenntnisse

- Ein hohes Maß an Kundenorientierung, Servicebewusstsein und Einfühlungsvermögen zeichnen Sie ebenso aus wie eine strukturierte, genaue, proaktive und effiziente Arbeitsweise
- Sie sind verhandlungssicher und verfügen über gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sie haben Spaß im Team zu arbeiten, zeigen Eigeninitiative in der täglichen Arbeit und möchten etwas bewegen

Wir bieten Ihnen:

- Ein zukunftsorientiertes Umfeld mit innovativen Produkten in einem dynamisch wachsenden Unternehmen
- Ein professionelles und motiviertes Team und eine vertrauensvolle Kultur, in der Sie sich wohlfühlen werden
- Eine spannende Tätigkeit, in der Sie Verantwortung übernehmen und sich weiterentwickeln können
- Geeignete Weiterbildungsmöglichkeiten und gute Perspektiven für eine langjährige Zusammenarbeit
- Faire und leistungsgerechte Entlohnung

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

office@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Fürstenhof 64-66

59368 Werne

Tel.: 02389/ 959 36 17

www.fit4retail.de