

Wir beraten nationale und internationale Unternehmen bei der Personalbeschaffung von Fach- und Führungskräften im Handel und in der Industrie.

Unser Mandant ist der größte Sortimentsbuchhändler im deutschsprachigen Raum. Er verknüpft echte Kundennähe mit richtungsweisender Digitalinnovation.

Zur Erweiterung des Teams suchen wir im Auftrag eine/n

Verkaufsleiter im Bereich e-Reader, Zubehör und Gutscheinkarten (m/w/d) für die Zentrale Münster, Hagen oder Berlin

Ihre Aufgaben:

- Verantwortlich für den Gewinn und den Ausbau von Handelskunden aus der Unterhaltungselektronik
- Umsatzmaximierung am Point- of- Sale, Koordination und Steuerung der Aktionen in internen Vertriebskanälen (B2C)
- Direkte Umsatzverantwortung bei bestehenden B2B Kunden sowie Neukundengewinnung und Ausbau der Kundenbeziehungen
- Steuerung und Vermarktung der E-Reader, Zubehör und Gutscheinkarten sowie der digitalen Entertainment Services im B2B Kanal
- Erstellung von Preiskalkulationen und Durchführung einer permanenten Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Entwicklung und Umsetzung von Sales-Strategien
- Führung und Ausbau des Teams

Sie verfügen über:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation mit dem Schwerpunkt Vertrieb/Marketing
- Mehrjährige Erfahrung in der Zusammenarbeit mit bestehenden Broadline Distributoren und lokalen Retail Business Partnern, z.B. Media Markt, Expert oder Saturn
- Sehr gute Kenntnisse im Bereich Reseller Business Development und Key Account Management
- Exzellente Kommunikationsfähigkeit, kundenorientiertes Denken und Handeln sowie eine schnelle Auffassungsgabe und analytisches Denken
- Bestehende Kontakte zu den Management Key Stakeholdern und Entscheidungsträgern
- Verhandlungssichere Deutsch-und Englischkenntnisse
- Kenntnisse aus dem Bereich Gift Card und Loyalty sind wünschenswert

Unser Angebot:

- Mitglied in einem innovativen und dynamischen Team in einem modernen Arbeitsumfeld, wo ein tolles Miteinander und Freude an der Arbeit wichtig ist
- Abwechslungsreiche, herausfordernde Aufgaben mit viel Eigenverantwortung und Offenheit für neue Ideen
- Hohe Gestaltungsspielräume und Arbeit an spannenden Projekten
- Familienfreundliches Unternehmen mit flexiblen Arbeitszeiten und 30 Tagen Urlaub im Jahr sowie eine Vielzahl von Sozialleistungen
- Attraktives Gehaltsgefüge

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