

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

Unser Mandant ist ein modernes, erfolgreiches Handels- und Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Baden Württemberg.

Unser Mandant managt für seine Kunden das C-Artikel Geschäft und bietet Full Service rund um das Büro und die Verwaltung.

Industrieunternehmen, Gewerbebetriebe, Kommunen und Dienstleistungsunternehmen sind seine Kunden.

Für den Raum Stuttgart suchen wir in Festanstellung für ihn einen

Key Account Manager/Account Manager Bürobedarf/Toner (m/w/d) im Homeoffice

Aufgaben:

- Entwicklung von Bestandskunden unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Kriterien
- Die aktive Neukundenakquise und der Aufbau von strategisch langfristigen Geschäftsbeziehungen
- Potenzialausschöpfung bei bestehenden Kunden durch Gewinnung von weiteren Sortimenten
- Durch Kundenertragsmanagement Steigerung des DB
- Verhandlung von bestehenden und neuen Rahmenvereinbarungen und Angeboten zur Maximierung der Ergebnisse und Effizienz
- Verkauf von Dienstleistungen
- Den Verkaufsleiter jederzeit über Entwicklung des Umsatzes bzw. Rohertrages, sowie Entwicklung des Kundenstammes in seinem Tätigkeitsbereich informieren
- Pflege von Kunden- sowie Wettbewerbsinformationen im CRM
- Laufende Kontrolle der Einhaltung der mit dem Kunden getroffenen Vereinbarungen
- Regelmäßige Unterbreitung von Verbesserungsvorschlägen

Ihr Profil:

- Betriebswirtschaftliche und /oder kaufmännische Ausbildung
- Freude am Beraten und Verkaufen
- Sicheres und freundliches Auftreten
- E-Business ist für Sie kein Fremdwort
- Dynamische und ergebnisorientierte Arbeitsweise

- Hohe Eigenmotivation und Verantwortung
- Teamplayer
- Gute interne und externe Kommunikationsformen

Geboten wird:

- Attraktives Einkommen sowie einen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Möglichkeiten zur Weiterbildung
- Eine professionelle Einarbeitung
- Sehr gute Betreuung durch unser Team, gutes Betriebsklima
- Arbeiten vom Homeoffice
- Hoher Gestaltungsspielraum

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