

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

Unser Mandant ist ein eigentümergeführtes Unternehmen für die Produktion und dem internationalen Vertrieb von Qualitätsprodukten für den Küchen- und Haushaltsbereich mit Sitz in Hessen.

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für ihn einen

Junior Key Account Manager/Retail (m/w) mit Sitz in Limburg

Ihre Aufgaben:

- Kundenakquise und Betreuung eines bestehenden Kundenstamms im gesamten Produktportfolio deutschlandweit
- Führen von Preisverhandlungen sowie Übernahme der gesamten Projektsteuerung
- Auftragsabwicklung von der Angebotserstellung bis zum Vertragsabschluss
- Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungskonzepten
- Konzeption und Umsetzung von Vertriebs- und Marketingmaßnahmen
- Teilnahme an Messen und Fachveranstaltungen
- Aktive Mitgestaltung bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Reisetätigkeit ca. 20 %

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung
- Erste Erfahrung im nationalen Vertrieb/Verkauf
- strategische und proaktive Denk- und Handlungsweise
- Erfahrung im Umgang mit Analysen und Kundenmanagementsystemen (CRM)
- Unternehmerisches und kundenorientiertes Denken und Handeln
- Hohe Eigenmotivation sowie ausgeprägte Flexibilität
- Ausgeprägtes analytisches und konzeptionelles Denkvermögen
- Hohes Maß an Organisationsvermögen, Selbstständigkeit und Zuverlässigkeit

Sie fühlen sich in einem engagierten Team wohl und überzeugen durch eine organisierte, strukturierte und eigenständige Arbeitsweise. Sie verfügen über die Fähigkeit und Begeisterung, sich schnell in neue Aufgabengebiete einzuarbeiten. Sie sind flexibel und in hohem Maße belastbar.

Geboten wird:

Sie unterstützen ein professionelles und hochmotiviertes Team im nationalen Verkauf und Vertrieb. Sie erwartet eine individuelle Einarbeitung in ein interessantes

und abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit großen Gestaltungs- und Entwicklungsperspektiven. Sie sammeln wertvolle Erfahrungen in einem modernen Unternehmen und bei einem der Marktführer für Home Order Television und Direct Response Television. Sie genießen flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege in einem erfolgreichen Familienunternehmen. Geboten wird eine faire Vergütung, ein freundliches Mitarbeiterteam, ständig neue Herausforderungen und die Möglichkeit eigenverantwortlich zu arbeiten und zum Erfolg unseres expandierenden Unternehmens beizutragen.

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

bewerbung@fit4retail.de

fit4retail GmbH

Personalvermittlung, Vertriebs- und Unternehmensberatung

Fürstenhof 64-66

59368 Werne

Tel.: 02389/ 959 36 17

www.fit4retail.de