

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 der größte PBS Großhändler in Europa. Mit rund 300 Mitarbeitern in Deutschland bietet er seinen Partnern ein umfassendes Angebot an Handel, Distribution, Logistik und Marketing.  
Innerhalb des Bereiches Vertrieb suchen wir einen

### **Key Account Manager Austria (m/w)**

#### **Ihre Aufgaben:**

- Interessenten analysieren und bewerten
- Bedürfnisse der Interessenten und der Kunden erkennen und durch regelmäßige Kommunikation mit dem Innendienst und der Vertriebsleitung auf diese reagieren
- Planung und Realisierung der Verkaufsziele, des Umsatzes und des Rohertrags in Abstimmung mit der Vertriebsleitung
- Verkauf unseres Kataloges, der Promotionen und der EDV-Anwendungen. Dem Fachhandelskunden die Vorteile der elektronischen Anbindung und der damit verbundenen Kosteneinsparung und Transparenz vermitteln
- Akquisition von Direktkunden gemäß den geltenden Anforderungen für das Direct Business
- Mitwirkung bei der Entwicklung erforderlicher Strukturen und Instrumente für das Direct Business
- Begleitende Unterstützung bei der regelmäßigen, praktischen Anwendung der EDV-Anwendungen
- Systematische Arbeitsweise im Gebiet durch effiziente Kundenbetreuung und hohes Engagement bei der Umsetzung aller vereinbarten Aktivitäten
- Aktive Umsetzung der Produktverkaufsaktivitäten, in enger Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Teilnahme an Messen und Ausstellungen
- Der Key Account Manager überwacht ebenfalls die Zahlungsweise der Kunden. Er informiert sich über die Bonität und unterstützt den operativen Innendienst beim Mahnwesen und wird, wenn erforderlich, nach Rücksprache persönlich aktiv
- Sonderaufgaben auf Anweisung der Verkaufsleitung

**Allgemeine Anforderungen:**

- Teamfähigkeit
- Durchsetzungsvermögen und belastbar
- Sorgfalt, strukturierte, analytische Denkweise
- Zielorientierte Handlungsweise
- Zuverlässigkeit
- Flexibilität
- Kommunikatives Gesamtverhalten
- Hohes Verantwortungsbewusstsein
- Wohnsitz in Österreich

**Besondere Kenntnisse und Fähigkeiten:**

- Gutes Gesamtverständnis von Betriebsabläufen
- EDV-Kenntnisse (Outlook, Excel, Word, Powerpoint, Salesforce)
- Gutes Know How im E-Procurement
- Sehr gute Produktkenntnisse
- Erfahrung im Ausschreibungs-, Endkundengeschäft, möglichst Vertriebserfahrung E-Tail oder Retail
- Kenntnisse BMEcat, EClass, usw.
- Terminkoordination/-vereinbarungen: prüfen und nachhalten
- Zeitmanagement/Ressourcenplanung
- Reviews erstellen
- Erstellen und Koordinieren der notwendigen Dokumentation bei Ausschreibungen
- Auswertung von Dokumenten
- Projektordner erstellen und verwalten
- Vernetzung mit allen relevanten Abteilungen im Haus

Es erwarten Sie ein interessantes Vergütungspaket und ein Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung. Ein hohes Maß an Selbstständigkeit, Eigenmotivation und Ausdauer setzen wir voraus.

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

