

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

Unser Mandant ist seit über 30 Jahren internationaler Markenhersteller für die Produktion und Vertrieb von Druckverbrauchsmaterial. Für das Führungsteam suchen wir im Auftrag ab sofort einen neuen

### **Senior Account Manager (m/w) Tintenpatronen & Tonermodule**

zur Betreuung der Kunden im Retail/Fachhandel/Distribution/Genossenschaften & Online mit Sitz im Homeoffice

#### **Ihre Aufgaben:**

- Betreuung und strategische Weiterentwicklung der im Verantwortungsbereich befindlichen Kunden mit Ziel des Absatzwachstums
- Planung und Kontrolle der Absatz-, Umsatz- und Deckungsbeitragsentwicklung sowie des Budgets der zugeordneten Kunden
- Führen von strategischen, zielorientiert vorbereiteten und konzeptionellen Verkaufsgesprächen auf Entscheidungsebene des Einkaufs mit klarem Abschlussergebnis und Umsetzungsverantwortung
- Verantwortlich für Konzeption und Durchsetzung der jeweiligen Jahreszielabsprachen mit der Zielsetzung das Produktportfolio weiter zu etablieren und das Absatz-Umsatzpotenzial weiter auszubauen
- Erstellen individueller, maßgeschneiderter Verkaufskonzepte sowie Begleitung von Leistungsumsetzungen beim Kunden und eigenständige Steuerung und Umsetzung von Distributionsmaßnahmen
- Ausbau bestehender sowie Akquisition/Aufbau neuer Kundenkontakte
- Ständige Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Durchführung regelmäßiger Administrationsanforderungen und des Berichtswesens (Status Kunden-, Umsatzentwicklung, Planabgleich etc.)

#### **Ihr Profil:**

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Nachweislich mehrjährige erfolgreiche Praxiserfahrung im Vertrieb der Markenartikelindustrie innerhalb der CE oder Office Supplies Branche.
- Selbstverständlicher Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und der Deckungsbeitragsrechnung
- Gute Kontakte zu den Sortimentsentscheidern von großem Vorteil
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Abschlusssicherer Verkaufsprofi mit Verhandlungsgeschick, Vertriebsaffinität und ausgeprägter Eigeninitiative
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung in ähnlicher Position

- Selbstverständlicher Umgang mit IT-Systemen und den gängigen Office Anwendungen
- Hohe Reisebereitschaft
- Belastbar- und durchsetzungsstark
- Analytisch, strategisch, eigeninitiativ
- Kosten- und verantwortungsbewusst

**Geboten wird:**

- Jahreseinkommen, Rahmenbedingungen und erfolgsabhängige Prämienregelungen sind der Position angemessen
- Dienstfahrzeug, auch zur privaten Nutzung sowie Laptop und Mobiltelefon und Home-Office Ausstattung, falls erforderlich
- Kein Wohnortwechsel erforderlich durch Home-Office, jedoch mit Präsenztagen in der Zentrale in NRW
- Intensive Begleitung/Mentoring in der Einarbeitung und darüber hinaus
- Eine abwechslungsreiche und spannende Aufgabe in kollegialer und familiärer Atmosphäre.

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

[www.fit4retail.de](http://www.fit4retail.de)