

Key Account Manager (m/w/d)

Norderstedt, Deutschland

Unser Mandant ist ein spezialisiertes Textilunternehmen, das sich auf das Marktsegment Sportswear/ Sportbekleidung konzentriert. Für den weiteren Expansionskurs sucht das Unternehmen Unterstützung im Key Account Management.

Im Auftrag dieses Unternehmens suchen wir im Großraum Hamburg zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Rahmen der direkten Personalvermittlung einen

Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung der definierten Key Accounts
- Weiterentwicklung und aktiver Ausbau der bestehenden Kundenbeziehungen
- Aktiver Verkauf sowie Beratung vor Ort beim Kunden um Sortimente und Umsatz zusammen mit dem Kunden zu optimieren
- Vereinbarung und Durchführung von Orderterminen sowie Kollektionspräsentationen und Kundenvorlagen
- Vor- und Nachbearbeitung von Kundenterminen
- Budgetplanung und -überwachung anhand vorgegebener Kennzahlen
- Umsetzung der Vertriebs- und Umsatzziele
- regelmäßige Reisetätigkeit und Kundenbesuche

Ihr Profil

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung sowie Vertriebserfahrung im Außendienst, gerne in der Textilbranche und des Lebensmittel Einzelhandels (Vertriebsform SB Warenhaus + Discount)
- Kenntnisse des Private Label Geschäftes und Affinität zu Sportmode sind wünschenswert
- Sicher im Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, insbesondere mit den typischen Kennzahlen des Einzelhandels
- positive, sympathische Ausstrahlung, sicheres und überzeugendes Auftreten
- ausgeprägtes kundenorientiertes Denken und Handeln
- Verkaufspersönlichkeit, Kommunikationsstärke und Durchsetzungskraft
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und Zahlenverständnis
- strukturierte, zielorientierte Arbeitsweise und Eigeninitiative
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office
- Zielstrebigkeit, Zuverlässigkeit, Flexibilität und Teamfähigkeit

Wir bieten

Unser Mandant bietet

- Einen interessanten und abwechslungsreichen Arbeitsplatz in einem expandierenden Unternehmen
- Ein motiviertes Team und spannende Aufgaben mit viel Eigenverantwortung
- Individuelle Entfaltungsmöglichkeiten, Raum für neue Ideen und flache Hierarchien
- Interessante Marken/Lizenzen mit Entwicklungspotenzial
- Leistungsgerechte Vergütung mit variabler Steigerungsmöglichkeit plus Dienstwagen

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, senden Sie bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Ihrer Gehaltsvorstellung, Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin und

dem Titel der Stellenanzeige per E-Mail an: bewerbung@jg-personal.de

Ihr Ansprechpartner: Herr Arne Jensen

Wir freuen uns auf die Zusendung Ihrer Bewerbung im pdf-Format (max. Dateigröße 8 MB).

Gerne stehen wir Ihnen auch vorab für Fragen per E-Mail oder Telefon zur Verfügung.

Eine vertrauliche Behandlung Ihrer Daten ist für uns selbstverständlich.