



Key Account Manager (m/w)

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Key Account Manager (m/w) für die Region DACH und Frankreich im Bereich Do It Yourself (DIY) Regalsysteme.

Ihr Profil

- Kaufmännische Ausbildung mit technischem Hintergrund oder technische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management im Bereich der DIY-Baumarkt-Branche
- Kenntnisse der Kunden- und Marktstrukturen
- Selbstständige und systematische Arbeitsweise
- sehr gute EDV-Kenntnisse (MS-Office)
- sichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- sichere Französischkenntnisse in Wort und Schrift
- Eigenverantwortlicher, zielorientierter, und professioneller Arbeitsstil
- Vertriebliches Denken und Handeln mit einer ausgeprägten Kunden-, Lösungs- und Abschlussorientierung
- Unternehmerisches Denken

Ihre Aufgaben

- Verantwortung für sämtliche Vertriebsaktivitäten sowie der weitere aktive Ausbau der bereits sehr gut etablierten Marktposition im Bereich der DIY-Baumarkt-Branche
- Konsequente Neuakquisition von Aktions- und Sonderplatzierungen für unsere Regalsysteme
- Betreuung des bestehenden renommierten Kundenstammes einschließlich der Steuerung und Umsetzung von Kernsortimenten und Promotion-Plänen
- Erreichen der budgetierten Umsatz- und DB-Ziele sowie der vereinbarten strategischen Kundenziele
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit im Rahmen einer ganzheitlichen Kundensteuerung

Unser Angebot

- Intensive Einarbeitung in Ihr neues Aufgabengebiet
- Attraktive Arbeits- und Vertragsbedingungen
- Flexible Arbeitszeiten
- Moderne Arbeitstools und Equipment
- Ergonomischer Arbeitsplatz
- Mitarbeit in einem motivierten und erfahrenen Team



Sind Sie interessiert? Dann bewerben Sie sich (gerne auch per Email) unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Jahresgehaltsvorstellung.