

Key Account Manager (gn) - Amazon EU (New Business Development) 26/2533

Unser Mandant ist einer der weltweit führenden Hersteller für TV-Geräte und deckt mit seinen innovativen Produkten seit mehr als 50 Jahren Bereiche wie Multimedia, Haushaltsgeräte, Smart Home und mehr ab. Über 80.000 Mitarbeiter weltweit tragen zum Erfolg bei. Seit 2018 gehört auch eine europäische Gruppe mit hochwertigen Haushaltsgeräten zum Unternehmen. Er ist ein dynamischer Technologieführer, er wächst schnell und erweitert seine Präsenz im traditionellen Handel als auch im eCommerce stetig. Als offizieller Sponsor im Bereich Fußball bei namhaften Veranstaltungen etabliert er sich als Partner des Sports und steigert international seine Markenbekanntheit. In Europa ist Deutschland einer der Schlüsselmärkte.

Für die weitere dynamische Expansion suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Stellenbeschreibung:

- Strategie & Budgetplanung: Entwicklung und Umsetzung der europaweiten Amazon-Strategie für Hisense im Bereich SDA und Soundbar Laser TV; Planung und Verwaltung des Jahresbudgets für fünf Kernmärkte; Forecasting aller EU-Modelle auf Basis von Lieferzeiten und Marktanalysen. Sortiments- & Promotionsmanagement: Abstimmung mit den SBUs zur Produktdifferenzierung und Entwicklung wirksamer Promotionspläne zur Absatz- und Markensteigerung.
- Portfolio-Steuerung: Verantwortung für Listing und Pflege des gesamten EU-Modellportfolios auf der Amazon-Plattform, optimiert für Suchfunktion und Conversion.
- Cross-funktionale Koordination: Schnittstelle zu PLM und SCM zur Sicherstellung von Bestellungen und termingerechter Lieferung.
- Content & Video: Erstellung und Pflege von Produktinhalten; Erfahrung in Videobearbeitung und dem Produzieren kurzer Videos ist von Vorteil.

Qualifikation:

Abgeschlossenes Studium in BWL, Marketing oder vergleichbar

- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management, idealerweise im Elektronikbereich mit Fokus auf Amazon EU
- Kenntnisse in Budgetplanung, Forecasting und Handelsmarketing
- Vertrautheit mit Amazon Vendor-/Seller-Central
- Analytische Stärke, Kommunikations- und Durchsetzungsfähigkeit
- Fließende Englischkenntnisse
- Teamorientierte, proaktive Arbeitsweise in internationalem Umfeld

Geboten wird:

- Ein attraktives und leistungsgerechtes Gehalt
- Hisense und Gorenje Produkte zu attraktiven Mitarbeiterpreisen
- Homeoffice sowie Firmen-Pkw auch zur Privatnutzung
- Die Möglichkeit, den eingeschlagenen Erfolgskurs in einem internationalen Unternehmen mitzugestalten
- Ein agiles Arbeitsumfeld und eine Unternehmenskultur mit viel Potential für die persönliche Entwicklung

- Schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien

Kontakt

Wenn Sie an dieser Herausforderung interessiert sind, freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit, bitte an:

Hans-Joachim Gruneck – SWISSCONSULT-Partner

Tel.: +49 211 17607640

Mobil: +49 175 4040441

Mail: gruneck@swissconsult.org

Ihre Daten werden wir nach der EUDSGVO selbstverständlich vertraulich behandeln.

Wir freuen uns auf Sie!