

Senior Key Account Manager (gn)

26/2535

Unser Mandant ist ein etabliertes, inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz im Raum München, das sich auf den Vertrieb und die Vermarktung innovativer Premium- und Lifestyle-Technologien spezialisiert hat. Das Unternehmen unterstützt internationale Marken beim erfolgreichen Markteintritt sowie beim nachhaltigen Ausbau ihrer Vertriebsaktivitäten im deutschsprachigen Raum. Dabei verbindet unser Mandant strategische Distribution mit zielgerichteten Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen.

Durch langjährige Marktkenntnis, ein belastbares Handelsnetzwerk sowie hohe Kompetenz im Bereich Consumer Electronics und digitaler Lifestyle-Produkte hat sich das Unternehmen als verlässlicher Partner für namhafte Marken etabliert. Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und ein dynamisches Wachstumsumfeld prägen die Unternehmenskultur

Stellenbeschreibung:

- Eigenverantwortliche Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Key Accounts
- Identifikation und Gewinnung neuer Geschäftspartner sowie Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen
- Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebs- und Wachstumsstrategien
- Steuerung und Koordination sämtlicher vertriebsrelevanter Aktivitäten
- Durchführung von Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen
- Enge Zusammenarbeit mit Geschäftsleitung, Marketing und Partnern
- Entwicklung und Umsetzung von Verkaufsförderungs- und Marketingmaßnahmen
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Kundenevents und Branchenveranstaltungen
- Regelmäßiges Reporting sowie Forecasting an die Geschäftsleitung

Qualifikation:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Betriebswirtschaft, oder vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management oder Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Erfahrung im Umfeld Consumer Electronics, Lifestyle-Produkte oder Premium Brands von Vorteil
- Nachweisbare Erfolge in der Entwicklung und Betreuung strategischer Kunden
- Unternehmerisches Denken sowie ausgeprägte Vertriebs- und Abschlussstärke
- Hohe Kommunikations- und Verhandlungskompetenz
- Strukturierte, eigenständige und zielorientierte Arbeitsweise
- Sicheres Auftreten sowie hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Geboten wird:

- Eine verantwortungsvolle Position mit großem Gestaltungsspielraum
- Direkte Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung und kurze Entscheidungswege
- Dynamisches, wachstumsorientiertes Unternehmensumfeld

- Moderne Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien
- Attraktives Vergütungspaket inklusive leistungsorientierter Komponenten
- Entwicklungsperspektiven in einem international ausgerichteten Umfeld
- Spannende Premium-Marken und innovative Produkte
- Flexible Arbeitsgestaltung sowie eigenverantwortliches Arbeiten
- Kollegiales Team mit hoher Professionalität und Hands-on-Mentalität

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!