

Stellenbeschreibung: Key Account Manager (m/f/d)

Kurzbeschreibung der Firma

Führendes Unternehmen in Deutschland für hochwertige Reinigungsprodukte, anspruchsvolle Hygienekonzepte und Dosiertechnik für die lebensmittelverarbeitende Industrie.

Seit mehr als 140 Jahren erforscht, entwickelt und produziert das Unternehmen erstklassige, markterprobte und anwenderfreundliche Reinigungsprodukte mit Alleinstellungsmerkmal.

Direkter Vorgesetzter

Die Geschäftsleitung

Zielsetzung der Stelle

Sicherstellen und Erhöhen des Umsatzes / Ertrages im Verkaufsgebiet sowie Bedarfserzeugung für die Produkte.

Beispiele für Hauptaufgaben

- Vertrieb, Beratung und Präsentation der gesamten Produktpalette
- Aufbau, Pflege und Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen
- Unterstützung der Fachhandelspartner
- Durchführung von Hygieneseminaren und Messen

Ausbildung

Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung.

Berufserfahrung

- Sie bringen bereits erste Erfahrungen im strategischen Vertrieb / Außendienst mit

Sprachen

Deutsch, Englisch wünschenswert.

Persönlichkeit

- Reisebereitschaft und selbstständige Tourenplanung
- Eigenverantwortliche und ergebnisorientierte Arbeitsweise, hohe Flexibilität

Zielgröße Gehalt

- Nach Qualifikation
- Firmenwagen

Perspektiven

Im Rahmen der eigenen Performance und der Entwicklung des Unternehmens.