

great HEADS

DIE PERSONALBERATER

great HEADS sucht SIE

Strategischer Vertrieb | Markenartikel | Outdoor- und Consumer-Produkte

Unser Mandant ist ein international erfolgreiches Unternehmen mit Sitz im Großraum Düsseldorf und entwickelt sowie vertreibt hochwertige Produkte für Outdoor-, Freizeit- und professionelle Anwendungen. Die Marke steht weltweit für Qualität, Innovationskraft und eine klare Premium-Positionierung.

Die Produkte werden über verschiedene Vertriebskanäle vermarktet – darunter Fachhandel, DIY-Handel, Großhandel sowie moderne Omni-Channel-Strukturen. Zur strategischen Weiterentwicklung zentraler Kundenbeziehungen im deutschsprachigen Raum suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Key Account Manager (DACH)

JOB-ID: 00275

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

Sie erwartet ein international geprägtes Unternehmen mit einer starken Marke und klarer Wachstumsstrategie. Das Arbeitsumfeld ist geprägt von kurzen Entscheidungswegen, einer offenen Unternehmenskultur und viel Gestaltungsspielraum.

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

Darüber hinaus bietet das Unternehmen unter anderem:

- + strukturierte Einarbeitung und Onboarding
- + flexible Arbeitszeiten und Möglichkeiten zum mobilen Arbeiten
- + individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- + ein attraktives Gehalt & PKW
- + vielseitige Mitarbeiterbenefits und Team-Events

DIE POSITION

Gesamtverantwortung für Umsatz, Ergebnis und Budget definierter Key Accounts

- + Entwicklung und Umsetzung individueller Account Business Pläne (Umsatz, Maßnahmen, Listungen, Promotionen, Pricing)
- + Steuerung von WKZ-, Bonus- und Konditionsmodellen auf Basis klarer Leistungs-Gegenleistungsprinzipien
- + Vorbereitung und Durchführung von Jahres- und Entwicklungsgesprächen mit Kunden
- + Enge Zusammenarbeit mit dem Key-Account- und Außendienstteam
- + Repräsentation des Unternehmens bei Kundenveranstaltungen und Messen

Performance- und KPI-Steuerung

- + Analyse und Steuerung relevanter Sales-KPIs
- + Forecast-Verantwortung für die betreuten Accounts
- + Steuerung von Marketing- und WKZ-Budgets inklusive ROI-Bewertung
- + Ableitung und Umsetzung konkreter Maßnahmen zur Performance-Optimierung

Geschäftsentwicklung

Identifikation von Wachstums- und Neukundenpotenzialen

- + Begleitung von Produkt-Launches und Listungen
- + Mitwirkung an Sales-Excellence- und Vertriebsprojekten
- + Markt- und Kundenfeedback für Produktmanagement und Sortimentsentwicklung

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

DER IDEALE KANDIDAT

- + Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- + Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management im Markenartikelumfeld
- + Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Fachhandel, DIY-Handel, Großhandel oder Omni-Channel-Accounts
- + Nachweisbare Verantwortung für Umsatz, Ergebnis und Budget
- + Fundierte Kenntnisse in Pricing-, Konditions- und Handelsstrukturen
- + Erfahrung im Umgang mit CRM- und Reporting-Systemen
- + Ausgeprägte Verhandlungs- und Abschlussstärke
- + Unternehmerische Denkweise sowie hohe Ergebnisorientierung
- + Strukturierte, analytische Arbeitsweise
- + Souveränes Auftreten gegenüber Ansprechpartnern auf allen Hierarchieebenen
- + Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

GET IN TOUCH

Wenn Sie Interesse an dieser verantwortungsvollen Position haben, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Ansprechpartnerin:

Isabel-Christin Ennenbach, isabel.ennenbach@greatheads.de

Berater : Isabel-Christin Ennenbach

Berater E-Mail : isabel.ennenbach@greatheads.de

Berater Telefon : +49 521 163 977 01



Isabel-Christin
Ennenbach

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

ÜBER UNS

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.