

greatHEADS

DIE PERSONALBERATER

great HEADS sucht SIE

Unser Auftraggeber ist ein etabliertes, international aufgestelltes Unternehmen aus dem Bauzulieferbereich mit starker Marktposition im GaLa-, Hoch- und Tiefbau. Das Produktportfolio bedient gleichermaßen die Bauindustrie, den Baustoff-Fachhandel sowie die Heimwerkermärkte (DIY). Das familiengeführte Unternehmen ist in Norddeutschland beheimatet. Im Zuge des weiteren Wachstums im DIY-Segment suchen wir im exklusiven Auftrag unseres Kunden eine engagierte und vertriebsstarke Persönlichkeit als:

Key Account Manager DIY

JOB-ID: 00316

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

- internationales Arbeitsumfeld mit norddeutschem Spirit
- aktive Gestaltungsmöglichkeit einer ganzen Branche
- einmaliger Verkaufsvorteil durch die Verbindung von Tradition und ständiger Innovation
- junges dynamisches Team mit gemeinsamen Werten
- schnelles lösen aller Aufgaben um schnelle Ergebnisse zu erzielen
- kreativer Freiraum für Eigeninitiative
- umfangreiche individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- berufliche und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten
- attraktive und umfangreiche betriebliche Benefits

***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

- flexibles und mobiles Arbeiten (hybrides Arbeiten bzw. Homeoffice nach freier Wahl)
- Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung

DIE POSITION

- strategisches und operatives Management nationaler sowie internationaler Key Accounts im DIY-Markt
- Planung und eigenverantwortliche Durchführung von Vertragsverhandlungen auf Einkäufer- und Entscheiderebene
- Optimierung von Kundenprozessen und Geschäftsmodellen zur nachhaltigen Ergebnisverbesserung
- internationale Koordination der Kundenbearbeitung in enger Abstimmung mit internen Schnittstellen
- Repräsentation des Unternehmens bei Messen, Kundenveranstaltungen und Branchentreffen
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie Ableitung strategischer Handlungsempfehlungen

DER IDEALE KANDIDAT

- erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management, idealerweise mit nachweisbaren Erfolgen im DIY- oder Bauproduktbereich
- Verständnis für die Abläufe im Vertriebsinnendienst und in kundennahen Supportfunktionen
- gutes technisches Verständnis für erklärungsbedürftige Produkte und die Fähigkeit, diese überzeugend zu präsentieren

***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

- hohes Maß an Eigeninitiative, Zielstrebigkeit und Freude am persönlichen Kundenkontakt
- routinierter Umgang mit MS Office, SAP und gängigen CRM-Systemen
- ausgeprägte Reisebereitschaft (national und international)
- sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift; weitere Fremdsprachen von Vorteil

***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

Ihr nächster Schritt: Wenn Sie Ihre nächste Karrierechance in einer vertriebsstarken, international aufgestellten Unternehmensgruppe sehen, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme – gerne auch vertraulich. Bitte senden Sie uns ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf – Anschreiben ist nicht notwendig) zu.

Berater : Volker Herwing
Berater E-Mail : volker.herwing@greatheads.de
Berater Telefon : +49 521 164 977 05



Volker Herwing

***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.