

Key Account Manager Coffee Machines (m/w/d)

Duesseldorf/Remote

Möchten Sie sich gerne beim weiteren Aufbau einer Geschäftsniederlassung in Deutschland für den europaweiten Vertrieb einbringen? Eine permanente Homeoffice-tätigkeit oder die internationale Großstadt Düsseldorf klingt interessant für Sie? Dann ist dies Ihre Gelegenheit!

Unser Mandant ist ein internationaler Hersteller von hochwertigen Kaffeevollautomaten, die bereits in über achtzig Ländern im B2B Business verkauft werden. Nach der Gründung im Jahre 2010 beschäftigt unser Mandant heute ca. 400 Mitarbeiter/-innen mit einem Umsatz im zweistelligen Millionenbereich.

Für den Ausbau des Salesteams in Düsseldorf ist unser Kunde derzeit auf der Suche nach einem proaktiven Key Account Manager Coffee Machines (m/w/d), um die Markenpräsenz auf dem europäischen Markt weiter auszubauen und neue Kunden für langfristige Geschäftsbeziehungen zu gewinnen.

Stellenbeschreibung

- Europaweite Neukundenakquise und die Erstellung eines Konzepts für ein nach-haltiges Key Account Management
- Unterstützung beim strukturellen Ausbau der neuen Geschäftsniederlassung
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation von Wachstumspotenzialen
- Vertrags- und Preisverhandlungen mit den internationalen Neu- und Bestandskunden
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales Director Europe in Düsseldorf sowie Austausch mit der Entwicklungs- und Produktabteilung

Besondere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit einem kaufmännischen oder technischen Schwerpunkt
- Bis zu fünf Jahre Berufserfahrung im Key Account Management von elektronischen Geräten oder vergleichbaren Produkten, Erfahrungen in der Kaffeevollautomaten-industrie sowie in einem internationalen Umfeld sind bevorzugt
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse vorausgesetzt sowie Deutsch oder Chinesisch auf verhandlungssicherem Niveau
- Bereitschaft zu gelegentlichen Reisen innerhalb von Europa, die Reiseintensität und -ziele können in Absprache mit unserem Kunden eigens definiert werden
- Hohes Produktverständnis und Verhandlungsgeschick
- Kommunikative, eigenmotivierte und zielorientierte Persönlichkeit

Benefits

- Permanente Homeoffice-tätigkeit möglich
- Eigenverantwortliche Gestaltung der Arbeitsabläufe und Vertriebsprozesse
- Möglichkeit zur Weiterentwicklung in einem internationalen Umfeld

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Mario van Husen unter +49 (0)211 749686-17 gerne jederzeit zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Referenznummer: 4365

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management
Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de