



CAMPBELL & PARTNERS
EUROPEAN RECRUITMENT CONSULTANTS

Ref: JS/1301

KEY ACCOUNT MANAGER HANDEL

Client:

US Weltmarktführer im Software-Bereich. Die Vertriebsaktivitäten werden bestimmt durch eine sehr enge Kooperation mit den Handelspartnern und unterstützende Marketing-Aktivitäten. Für den weiteren Ausbau der Marktführerschaft suchen wir für die Unternehmenszentrale eine engagierte Persönlichkeit.

Location: München

Responsibilities:

Sie:

- Pflegen intensiv den Kontakt zu den Entscheidungsträgern der großen Handelszentralen
- Erstellen den individuellen Accountplan nach gründlicher Analyse der kundenspezifischer Umsatz- und Absatzzahlen
- Entwickeln die Verkaufsstrategien und sind für die Planung und Durchführung der kundenbezogenen Promotion- und Verkaufsförderungsaktivitäten verantwortlich
- Achten auf den äußerst effizienten verfügbarer Budgetmittel und geben kontinuierlich neue Impulse in den Bereichen Produktentwicklung, Marketing und Produktschulung

Requitrements:

Sie:

- Sind Anfang 30, verfügen über ein abgeschlossenes Studium oder eine andere vergleichbare Ausbildung
- Haben erste Vertriebs-/Key Account-Erfahrung in einem Markenartikelunternehmen
- Können sich sehr schnell und harmonisch in junge, dynamische und professionelle Teamstrukturen einfinden
- Führen selbständig und zielorientiert Planungs- und Analyseaufgaben durch
- Sind ein überzeugungsstarker, faktenorientierter Berater und ein erfolgreicher Verkäufer
- Können sich schnell auf neue, veränderte Marktsituationen einstellen
- Sind in der Lage, sich in der englischen Sprache zu verständigen

Please e-mail your application to: first@campbell.de