

Key Account Manager (M/W/D) Non-Food / DIY / New Business

Deutschlandweit
ab sofort

Out of Office ist deine Jobbeschreibung, Dealmaker lautet dein Titel.

Die GROFA® GROUP ist ein starkes, zukunftsorientiertes und bewährtes House of Brands® für Premiummarken in den Bereichen E-Mobilität, Bike, Snow, Action Sports, mobile Energiequellen und Consumer Electronics mit Stammsitz in Bad Camberg. Als führender Value Added Distributor teilen wir mit unseren Häusern ASE® Actions Sports Electronics GmbH, GROFA® Action Sports GmbH und Action Sports SPRL die Leidenschaft für Sport, urbane E-Mobilität und mobile Energiequellen mit unseren Kunden, Partnern und Lieferanten. Wir bei ASE sind starke Sales Persönlichkeiten und kreative Marketers in einem familiären Umfeld. Bei uns hast du die Möglichkeit, engagiert und eigenverantwortlich unser weiteres Wachstum mit starken Marken rund um sportive E-Mobilität, Consumer Electronics und portable Powerstations in den Geschäftsfeldern Non-Food / DIY / New Business aktiv mitzugestalten.

Deine Aufgaben:

- Du bist für die aktive Neukundenakquise zuständig; bewertest und analysierst Kundengespräche in Vorlage-, Beratungs- und Verkaufsgesprächen • Du übernimmst eigenverantwortlich das Management der bestehenden Kundenbeziehungen mit Umsatz und Ergebnisverantwortung • Du planst und setzt individuelle Maßnahmen im Sinne unserer Marken sowie der Vertriebsstrategie am POS um und übernimmst die Durchführung genauso wie die Bewertung von Marktanalysen • Du planst und bereitest Jahres-, Akquisitions-, Abschluss- und Konditionsgespräche vor, führst diese durch und bist für die Nachbereitung und Dokumentation verantwortlich • Du vertrittst unser Unternehmen auf Messen sowie Events und übernimmst Produktschulungen unserer Kunden

Dein Profil:

- Du verfügst über ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung • Du bringst bereits Berufserfahrung aus einer vergleichbaren Funktion mit • Du bist ein Verkaufsspezialist mit hoher Kundenorientierung, Abschlussstärke, Qualitäts- und Markenbewusstsein • Du verfügst über eine hohe Reisebereitschaft • Du bringst gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift mit • Du bist mit den MS-Office-Programmen vertraut und konntest bereits Erfahrungen mit CRM-Systemen sammeln • Du verfügst über ein gutes Netzwerk und bringst idealerweise bestehende Kontakte mit

Wir bieten Dir:

- Eigenverantwortung und flache Hierarchien: selbstständiges Arbeiten auf Augenhöhe in einem dynamischen Umfeld mit open-door-policy
- Flexible Arbeitszeitgestaltung und die Möglichkeit für Mobiles Arbeiten
- Spannende sowie abwechslungsreiche Aufgaben und Projekte im Wachstums- und Zukunftsmarkt E-Mobilität und portable Powerstations
- Attraktive Mitarbeiterrabatte, BikeLeasing, eine Gruppenunfallversicherung und zahlreiche Rabattcodes über FutureBens und Corporate Benefits
- Transparente Unternehmenskommunikation mit Duz-Kultur und einer guten Work-Life-Balance

BEWIRB DICH JETZT! Wir freuen uns über deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) mit Angabe deiner Gehaltsvorstellung sowie deinem frühestmöglichen Eintrittstermin. Selbstverständlich behandeln wir deine Daten vertraulich. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

[Apply now](#)