



Im Namen unseres Auftraggebers mit Sitz in Vorarlberg suchen wir eine(n)

Key Account Manager(in)

Vollzeit

Ein zukunftsweisendes Produktportfolio

Mit jedem Produkt das wir verwenden haben wir unsere Gesundheit selbst in der Hand – auch mit jeder Wäsche, jedem Abspülen, mit jeder Reinigung.

Unser Auftraggeber hat es sich zur Aufgabe gemacht die umweltfreundlichsten und gesündesten Wasch- und Reinigungsmittel zu entwickeln und zu vertreiben! Der zunehmend wachsende Kundenstamm ist dafür die Bestätigung! Im Zuge dieses Wachstums wird nun Verstärkung gesucht.

Mehr als Vertriebsverantwortung

Sie haben die Möglichkeit aktiv am Ausbau des Unternehmens mitzuwirken und als Verantwortlicher im Vertrieb Ihre eigenen Ideen und Ihr Engagement einzubringen. Der Bewerber übt die Funktion in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung aus.

Weiterentwicklung statt Status Quo

- Sie bringen ein abgeschlossenes BWL Studium (Uni, FH) mit Schwerpunkt Marketing/Vertrieb sowie profunde Vertriebserfahrung in der Konsumgüterbranche mit.
- Sie sind zuständig für die Account Pläne mit Blick auf bestehende Großkunden, sowie der Akquisition von Neukunden vornehmlich in Österreich und Deutschland
- Dank Ihrer Kenntnisse von Handelsstrukturen und deren Entscheidungswegen sind Sie Impulsgeber für das Category Management beim Kunden und somit Garant für den Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Das selbstständige und proaktive Betreuen von Kunden sind für Sie selbstverständlich.
- Im Rahmen Ihrer Tätigkeit sind Sie erster Ansprechpartner für alle kundenbezogenen Fragen und Aufgabenstellungen.
- Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch Freude an Verantwortung, kooperativer Kommunikation und der Fähigkeit als Einzelkämpfer bestehen zu können aus. Ihr Arbeitsstil ist von hoher Zuverlässigkeit, Zielstrebigkeit und der Fähigkeit strukturiertes Arbeiten mit einer ausgeprägten Hands-on Mentalität zu verbinden geprägt.
- Sie verfügen über sehr gute Deutsch und Englisch Kenntnisse

Was bietet das Unternehmen?

Als Key Account Manager(in) werden Sie Teil eines Unternehmens, das Nachhaltigkeit lebt und alle Chancen hat sich sehr erfolgreich weiter zu entwickeln. Wenn Sie Kundenpotenziale gerne professionell bearbeiten und dass mit Hands-On Mentalität verbinden können, nützen Sie die Chance und senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an

judith.aberer@imPlus.at

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

imPlus Unternehmensentwicklung GmbH

Millennium Park 4, 6890 Lustenau, www.implus.at

Die Bezahlung liegt deutlich über dem KV von EUR 2.870 (brutto) und richtet sich nach Ausbildung und Berufserfahrung.