

Unser Auftraggeber ist ein renommierter Hersteller und Vermarkter eines umfangreichen Angebots von persönlichen Arbeitsschutzartikeln (PPE), insbesondere von technisch und qualitativ hochwertigen Schutzhandschuhen für alle Industriezweige, insbesondere auch für die Stahl/Metall-, Elektronik- und Automobilindustrie sowie den Maschinenbau und die Luft- und Raumfahrt. Das Unternehmen zeichnet sich durch einen hohen Produktstandard, eine flexible und dynamische Logistik, eine innovative Produktentwicklung sowie ein erstklassiges Qualitätsmanagement aus.

Um bestehende Grosskunden zu betreuen sowie vorhandene Wachstumspotenziale in Deutschland direkt, strategisch und konsequent aufzubauen, auszunutzen und langfristig sichern zu können, suchen wir einen

Key Account und Business Development Manager Deutschland (m/w)

Ihre Aufgaben:

Als alleiniger Vertriebsmitarbeiter auf dem deutschen Markt sind Sie für die direkte Betreuung der bestehenden Schlüssel- und Großkunden sowie der Handelspartner verantwortlich. Sie organisieren und führen die Neukundengewinnung und Absatzentwicklung durch. Sie sind in der Lage, langfristige Rahmenverträge zu verhandeln und das Volumengeschäft zu koordinieren, dabei auch die jeweiligen Handelspartner aktiv mit einzusetzen. Sie können Bedürfnisse erkennen und fachtechnische Kundenberatungen durchführen. Sie sind der verantwortliche Dreh- und Angelpunkt zwischen Ihren Großkunden und der europäischen Mutterfirma.

Ihr Profil:

- Sie sind die dynamische, reaktive, unternehmerisch denkende und autonome Vertriebspersönlichkeit, die Lust und Freude an einer herausfordernden, komplett selbständigen und verantwortungsvollen Aufgabe hat
- Sie haben entweder eine kaufmännische oder vertriebs-technische Ausbildung mit einschlägigen Erfahrungen im Key-Account-Vertrieb
- Sie kennen den Vertrieb von industriellen Verbrauchsgütern und/oder Arbeitsschutzartikeln (PPE), insbesondere auch Marktentwicklung, sowie den Direktvertrieb und Verkauf über Handelspartner
- Sie haben ein gutes Auftreten, sind verhandlungssicher, diplomatisch und haben Durchsetzungskraft
- Sie haben sehr gute englische Sprachkenntnisse, Kenntnisse einer weiteren europäischen Sprache wären von Vorteil
- Sie arbeiten von Ihrem Home Office aus, so dass Ihr Wohnsitz nicht ausschlaggebend ist, und Sie sind für gezielte Reisen in ganz Deutschland mobil

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe mit ausgezeichneten Entwicklungsmöglichkeiten interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter der Referenz **DF KAM Gloves**.

IMS International Management Services SARL

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com

Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Im Grossacker 8
D-79252 Stegen

Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.
IMS est une SARL au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947