

Unser Mandant ist eine vor knapp 20 Jahren gegründete belgische Firma der Branche „Schädlingsbekämpfung“. Das kleine, aber sehr rentable Unternehmen exportiert die Produkte in mehr als 20 Länder in Europa, Afrika und dem Mittleren Osten. Neben Produktion und Vertrieb gewährleistet ein hochqualifiziertes Team von Technikern und Ingenieuren einen reaktiven und zuverlässigen Kundendienst.

Das Unternehmen produziert und vertreibt unter seiner eigenen Marke Ultraschallgeräte, um unerwünschte Tiere und Insekten zu vertreiben, ohne sie zu verletzen oder zu töten. Die elektronischen Ultraschallgeräte (keine chemischen Substanzen, keine Gifte) haben sich aufgrund der Robustheit, der angewandten Technik und der Qualität des abgegebenen Ultraschalls einen internationalen Ruf erworben. Die Geräte werden bis ins letzte Detail gezielt getestet. Die permanente Weiterentwicklung der elektronischen Geräte ermöglicht auf alle Bedürfnisse der Anwender einzugehen.

Als Nachfolgeregelung sucht das Unternehmen heute seinen

Key-Account Manager DACH (w/m/gn)

DIY, Baumärkte, Gartenzentren, Retail

Sie sind verantwortlich für das gesamte deutschsprachige Verkaufsgebiet (DACH) und berichten direkt an den Geschäftsführer des Unternehmens. Sie sind der Garant für Wachstum und effizienter Kundenbetreuung in Ihren Märkten. Insbesondere:

- betreuen Sie die bestehenden Großkunden und Einkaufszentralen und übernehmen die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Handel;
- übernehmen Sie den strategischen Auf- und Ausbau der Märkte, die intensive Großkunden-Akquisition, die Weiterentwicklung und Animation des Kundenportfolios (DIY, Baumärkte, Gartenzentren, Einzelhandel, Retail, etc...);
- erstellen Sie Aktions- und Geschäftspläne für das Gebiet unter Einhaltung von Kosten, Absatzzielen und Gewinnspannen und überwachen ihre KPIs;
- verhandeln Sie Vertriebsverträge, Umsatzzahlen, Bestellungen und Forecasts, etc...;
- sorgen Sie für Kundenzufriedenheit;
- erstellen Sie ein Reporting über Ihre Aktivitäten.

Ihr Profil

- Sie sind die dynamische, reaktive und autonome Vertriebspersönlichkeit „mit Biss“, die Lust und Freude an einer herausfordernden, selbständigen und verantwortungsvollen Vertriebsaufgabe hat;
- Als erfolgreiche(-r) Vertriebsmitarbeiter(-in) haben Sie bereits bewiesen, dass Sie Handelspartner operativ und zielorientiert aufbauen, unterstützen und führen können; Sie besitzen sichere Verhandlungsfähigkeiten sowie Überzeugungskraft im Kontakt mit dem Handel;
- Sie bringen Retail-, Handel- und Branchenerfahrungen, wenn möglich in den genannten Branchen, mit;
- Sie arbeiten ziel- und ergebnisorientiert (Spanne, Umsatz, Produktlistung, etc.), haben den notwendigen „Biss“;
- Als kommunikationsstarke, sozial kompetente und loyale Persönlichkeit arbeiten Sie gerne im Team;
- Englische Sprachkenntnisse sind unbedingt notwendig, Französisch wäre ein Vorteil aber kein Muss;
- Diese Position erfordert eine regelmäßige Reisetätigkeit.

Die Stelle ist im Homeoffice zu besetzen und bietet bei steigendem Umsatz gute Perspektiven.

Wenn Sie an dieser abwechslungsreichen Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per Mail unter Referenz-Nummer **DF KAM PCW**.

IMS International Management Services

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

Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten
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.