

**Unser Mandant** gehört seit über 60 Jahren zu den führenden Anbietern von Haushaltsprodukten in Europa. Fast kein deutscher Haushalt kommt ohne die Produkte, die mit hohem Gebrauchsnutzen und funktionalem Design vor allem die Bereiche Reinigen, Wäschepflege, Küche und Well-Being abdecken, aus. Um die bereits sehr etablierte Marktposition noch weiter auszubauen, suchen wir im Exklusivauftrag für den Standort nahe Koblenz/ Frankfurt (und/ oder Homeoffice) einen weiteren

## **(Senior-) Key Account Manager DIY (m/w/d)**

### **Was macht diese Tätigkeit interessant?**

Neben der spannenden Aufgabe in einem nachhaltig wachsenden Markt und einem etablierten Marken- Unternehmen bietet diese Aufgabe die Möglichkeit, sich mit eigenen Ideen und Lösungskompetenz einzubringen und die Erfolgsgeschichte unseres Mandanten weiterzuschreiben; mit entsprechend langfristigen Perspektiven.

### **Die Position/Herausforderung:**

Als erfahrener Vertriebsprofi mit hoher Zielaffinität und ausgeprägter Lösungskompetenz übernehmen Sie nach der Einarbeitungsphase die Verantwortung für namhafte deutsche Top- Accounts im DIY-Bereich und sind somit Mitglied im breit aufgestellten Key Account Management Team.

### **Ihre Aufgaben und Verantwortungen**

- Account- Planung (Umsatz- und Strategie) je Kunde (Top Ten im DIY- Segment)
- Das Umsatzvolumen Ihrer Verantwortung liegt im zweistelligen MIO-€- Bereich
- Sie betreiben Markt- und Potenzialanalysen als Basis zur Forcierung des dynamischen Wachstums
- Vertragsverhandlung und Vertragsgestaltung mit Zentraleinkäufern im entsprechenden Zielmarkt
- Abschluss von Aktions- und Platzierungsvereinbarungen
- Aktive und operative Zusammenarbeit mit dem Vertriebsaußendienst in ganz Deutschland, unterstützt durch einen administrativen Vertriebsinnendienst
- Präsentation der Marke durch Netzwerkpflege und bei Kunden-Messen
- Funktionale Abstimmung mit dem Marken- und Produkt- Marketing und anderen Vertriebskanälen
- Interaktion und Abstimmung mit dem internationalen Key Account Management-Team

### **Das treibt Sie an, das bringen Sie mit**

- Sie sind Vertriebsprofi und beherrschen das (Key) Account Management en detail
- Sie bringen mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, idealerweise mindestens 3 davon im Key Account Management/Großhandelsvertrieb, Bereich DIY, mit
- Sie haben Erfahrung mit projektbezogener Markenplatzierung im Handel
- Professionelles Reporting (Forecast und Monitoring) ist für Sie ein Selbstverständnis
- Vertriebliche Attitüden, wie Hands-On, Pragmatismus, strukturiertes Arbeiten, Eigenorganisation Kommunikationskompetenz, Teamwork und über den Tellerrand zu schauen zeichnen Sie aus und Sie wollen Ihren Beitrag auch strukturell im gesamten Team leisten
- Sie sind es gewohnt, eigenständig und eigeninitiativ zu arbeiten
- Fließende Deutsch- und gute Englisch-Kenntnisse

## Attraktive Rahmenbedingungen für beherztes Engagement

- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag in einem etablierten Unternehmen mit nachhaltiger Marken-
- Ausrichtung auf wertschöpfende und erfolgsorientierte Kultur, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen
- Individuelle und professionelle Weiterbildungs- Programme und ein hochmotiviertes Team
- hochwertige Markenprodukte und innovative Kundenlösungen
- einen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- moderne Arbeitsmethoden und -Instrumente
- langfristige Entwicklungsperspektiven
- Einkaufsrabatte aus dem Sortiment
- Die Möglichkeit zum Homeoffice
- Mitarbeiter-Aktien
- 30 Tage Urlaub

### Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden Ihre (pdf.-) Unterlagen (inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte per E-Mail direkt an...

**Insa Briel E-Mail: [insa.briel@bollmann-executives.de](mailto:insa.briel@bollmann-executives.de)**