

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 einen

Key Account Manager E-Commerce (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 E-Commerce-Profi mit hoher Ziellaffinität und ausgeprägter Lösungskompetenz übernehmen Sie nach der Einarbeitungsphase die Verantwortung für den Account Amazon Deutschland und sind somit Mitglied im breit aufgestellten Key Account Management Team.

Ihre Aufgaben und Verantwortungen

- Betreuung und Weiterentwicklung des Accounts Amazon Deutschland mit voller Umsatzverantwortung
- Verantwortung des Tagesgeschäfts inklusive Sicherstellung von Verfügbarkeiten
- Konzeption und Exekution von Wachstumsinitiativen zur aktiven Geschäftsentwicklung
- Führung und kontinuierliche Optimierung des Contents in Zusammenarbeit mit den Fachkollegen
- Enge Zusammenarbeit mit Stakeholdern aus den Bereichen Logistik, Finanzen, (Digital) Marketing und Operations sowie den europäischen Counterparts
- Unterstützung des Group Key Account Managers bei der Durchführung des Jahresgesprächs
- Erarbeitung von Entscheidungsvorlagen für das Management
- Shop- und Kaufanalysen

Die Rahmenbedingungen der Tätigkeit:

- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag in einem etablierten Unternehmen mit nachhaltiger Marken- Ausrichtung
- Eine wertebasierende und erfolgsorientierte Kultur, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen
- Individuelle und professionelle Weiterbildungs- Programme und ein hochmotiviertes Team
- Die Möglichkeit zum tageweisen Homeoffice
- Einen Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub
- Corporate Benefits
- Einkaufsrabatte auf das Sortiment

Das treibt Sie an/das bringen Sie mit:

- Sie haben Ihr Studium der Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik, o.ä. erfolgreich abgeschlossen
- Alternativ verfügen Sie über nachweisliche praktische Erfahrung und Erfolge im Kanal E-Commerce
- Sie verfügen über mindestens 2 Jahre Account Management Amazon und verstehen das Shopmanagement
- Analytisches Denkvermögen, eine strukturierte, sorgfältige Arbeitsweise und Überzeugungsfähigkeit sind für Sie ein Selbstverständnis
- Sie konnten bereits Erfahrung mit Amazon Brand Analytics und Amazon Vendor Central sammeln
- Sie verfügen über hervorragende MS-Excel Kenntnisse
- Hohe Ziellaffinität und Ergebnisorientierung zeichnen Sie aus
- Sie verfügen über eine gesunde Hands-on Mentalität
- Sie sind eine lösungsorientierte und umsetzungsstarke Persönlichkeit
- Sie sind es gewohnt, eigenständig und eigeninitiativ zu arbeiten
- Sie verfügen über sehr gute Verhandlungsfähigkeiten in Deutsch und Englisch

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, [BOLLMANN EXECUTIVES GmbH](mailto:insa.briel@bollmann-executives.de), E-Mail: insa.briel@bollmann-executives.de