

Petsolutions AG ist ein wichtiger Akteur auf dem Markt von Haustierzubehör. Unser Sitz befindet sich in Lier, Belgien und wegen eines starken Wachstums, sind wir dringend auf der Suche nach

KEY ACCOUNT MANAGER

für Deutschland

um unsere Produkte von Haustierzubehör zu bewerben und zu verkaufen an Ladenketten und Gruppen.

In dieser Stellung sind Sie verantwortlich für:

- den Ausbau eines eigenen Kundenportfolios, wobei Ladenketten und Gruppen die wichtigste Zielgruppe formen;*
- das Vereinbaren von eigenen Terminen durch Telefonanrufe bei potenziellen Kunden oder durch persönliche Kontakte;*
 - das Knüpfen von neuen Kontakten durch Referenzen von bestehenden;*
 - die Aktenführung und Kontaktpflege innerhalb ihres eigenen Kundenportfolios;*
- die Vorstellung und der Verkauf unserer Produkte an die bestehenden und die potenziellen Kunden;*
 - die Ausarbeitung und Weiterbehandlung von Angeboten;*
 - alle dazugehörige Verkaufsverwaltung;*
- die tägliche Berichterstattung von Prospektion und Verkauf an den kommerziellen Innendienst.*

Anforderungen:

- Sie haben bereits einige Jahre Erfahrung in einer ähnlichen kommerziellen Stellung in einer B2B-Umgebung; Erfahrung im Haustierbereich ist ein Pluspunkt.*
- Sie können selbstständig arbeiten und haben ein großes Verantwortungsbewusstsein.*
 - Sie wecken bei unseren Kunden Vertrauen und legen so die Grundlagen für eine langfristige Partnerschaft.*
 - Sie sind sehr kommunikativ und ein geborener Unterhändler.*
 - Sie können gut mit Stress umgehen und haben keine 9-to-5 Einstellung.*
- Sie haben gute Kenntnisse von Excel und arbeiten problemlos mit einem Computer und Internet.*
 - Sie können mindestens ein erfolgreiches Bachelorstudium vorzeigen oder eine große Erfahrung als Key Account Manager im B2B-Verkauf.*

Wir bieten:

Einen festen Job mit einem entsprechenden Gehalt, Firmenwagen, MacBook, iPad und iPhone.

Interessiert?

Schicken Sie Ihre Bewerbung mit Lebenslauf an contact@petsolutions.be