



GARDINIA ist neben einer bekannten Marke auch ein starkes, verlässliches Familienunternehmen mit einer klaren Vision: Modische Outfits mit perfektem Sitz für jede Fenstersituation. Das Credo des Unternehmens lautet seit seiner Gründung 1950 „Gute Ideen am Fenster“. Was einfach klingt und am Ende schön aussieht, fordert täglich den Einsatz von ca. 500 Mitarbeitern weltweit.

Sie wollen uns dabei unterstützen? Zur Verstärkung unseres Key Account Managements suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Key Account Manager (m/w/d) Baumarkt / Möbelhandel

UNSER KEY ACCOUNT MANAGER

- Beherrscht den gesamten Vertriebsmix eines mittelständisch, inhabergeführten Unternehmens.
- Seinen Verantwortungsbereich leitet er proaktiv, indem er veränderte Marktbedürfnisse erkennt und diese im Austausch mit Vertrieb / Marketing kommuniziert.
- Er ist kein „Schreibtischtäter“, sondern ein „hungriger Macher und Treiber“, der ein hohes Maß an Reisebereitschaft mitbringt. Dabei schaut er über den Tellerrand hinaus, packt Dinge an und bringt diese erfolgreich zu Ende.
- Neben seiner Vertriebsexpertise besticht er durch ein sicheres und konsequentes Auftreten.
- Er stabilisiert und entwickelt seine bestehenden Accounts, generiert neue Handelspartner, indem er als akzeptierter Ansprechpartner auf Augenhöhe mit Entscheidern des (DIY)-Handels und Fachhandels agiert.

UNSER ANGEBOT:

- Neutraler Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Unbefristeter Arbeitsvertrag
- Eine Vielzahl an Sozialleistungen wie z. B.
 - bezuschusste Altersvorsorge
 - 30 Urlaubstage sowie Zusatzurlaub am 24. und 31.12.
- Möglichkeit zum mobilen Arbeiten sowie Homeoffice
- Flexible Arbeitszeiten bei einer 5-Tage-Woche
- Fundierte Einarbeitung
- Individuelle Möglichkeiten zur Fort- und Weiterbildung

IHRE AUFGABEN:

- Ausbau und strategische Entwicklung der langjährigen Kundenbeziehungen
- Akquise und Aufbau neuer Vertriebskanäle- und Partner
- Entwicklung, Planung und Realisierung von überzeugenden Sortimentskonzepten für Ihre Großkunden
- Überwachung der jährlichen Kunden und Umsatzplanung im Austausch mit der Vertriebs- und Marketingleitung in unserem Vertriebs- und Marketingzentrum in Bünde (Ostwestfalen) und proaktives „Gegensteuern“ bei Abweichungen zur Zielerreichung
- Ergebnisverantwortliche Durchführung von Quartals- und Jahresgesprächen
- Enge Zusammenarbeit mit angrenzenden Bereichen und Impulsgeber für die Weiterentwicklung von Marketingkonzepten, Produktentwicklung und dem Category Management

IHR PROFIL:

- Betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung sowie die fachliche und nachweislich erfolgreiche Expertise im Konsumgüterbereich, idealerweise im Baumarktumfeld
- Erfahrung in der gewinnbringenden Betreuung von Key Accounts, einschließlich Listungsgesprächen, Sortimentierung und Jahresvereinbarungen
- Hohe Kunden- und Dienstleistungsorientierung sowie eine ausgewogene Kombination aus Durchsetzungsvermögen und diplomatischem Geschick
- Positive Ausstrahlung, verhandlungssicheres Auftreten und Überzeugungsqualitäten auf Entscheider-Ebene
- Gute analytische Kenntnisse, ein gesundes Maß an Pragmatismus und Hands-on-Mentalität
- Sichere englische Sprachkenntnisse
- Praxiserprobte MS-Office sowie CRM Kenntnisse

Wenn Sie diese berufliche Herausforderung reizt, freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen bitte mit Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Ihrer Entgeltvorstellung. Ihr Ansprechpartner zu diesem Stellenangebot ist Frau Claudia Strutzberg, Tel.: 05223 6906-827 / E-Mail: KAM@gardinia.de

GARDINIA Home Decor GmbH
Web: www.gardinia.de

GARDINIA® **ALUGARD®**