

Key Account Manager (m/w/d) mit Englischkenntnissen

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort einen Key Account Manager (m/w/d) in Vollzeit

Ihre Aufgaben

- Betreuung und Pflege bestehender Key Accounts, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu stärken.
- Identifizierung von Wachstumschancen und Upselling-Potenzialen bei bestehenden Kunden und Entwicklung entsprechender Vertriebsstrategien.
- Akquisition neuer Key Accounts durch gezielte Marktanalysen, Lead-Generierung und Networking.
- Verhandlung von Verträgen, Konditionen und Preisgestaltung mit Kunden unter Berücksichtigung der Unternehmensziele und -richtlinien.
- Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Vertrieb, Marketing, Produktentwicklung und Kundenservice, um kundenorientierte Lösungen zu entwickeln und umzusetzen.
- Analyse von Markt- und Wettbewerbsdaten, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu verbessern und strategische Entscheidungen zu unterstützen.
- Regelmäßiges Reporting von Umsatzentwicklung, Kundenfeedback und Vertriebsaktivitäten an die Geschäftsleitung.
- Teilnahme an Messen, Konferenzen und Kundenveranstaltungen, um das Unternehmensprofil zu stärken und neue Geschäftsmöglichkeiten zu identifizieren.

Ihr Profil

- Erfahrung im Bereich Key Account Management oder Vertrieb, idealerweise in einer ähnlichen Branche.
- Nachgewiesene Erfolge im Aufbau und der Entwicklung von Kundenbeziehungen sowie im Erreichen von Umsatzzielen.
- Ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick in Deutsch und Englisch.
- Analytische Fähigkeiten und die Fähigkeit, komplexe Markt- und Kundeninformationen zu verstehen und zu interpretieren.
- Kundenorientierung und Problemlösungskompetenz, um die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und geeignete Lösungen anzubieten.
- Teamfähigkeit und die Fähigkeit, in einem dynamischen Umfeld zu arbeiten und effektiv mit verschiedenen Abteilungen zusammenzuarbeiten.
- Bereitschaft zu gelegentlichen Geschäftsreisen, je nach den Anforderungen der Kunden und des Unternehmens.
- Bachelor-Abschluss in Betriebswirtschaftslehre, Marketing oder einem verwandten Bereich bevorzugt.

Was wir bieten

- Eine interessante und vielseitige Tätigkeit in einem solide wachsenden Traditionsunternehmen mit modernen, umweltfreundlichen Produktionsanlagen und hochwertigen Produkten
- Ein freundliches und hilfsbereites Miteinander
- Wir helfen neuen Mitarbeitenden, sich bei uns ein- und zurecht zu finden mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Mitarbeiterrabatte
- Pausenräume mit Küche
- Fahrradleasing (Jobrad)

Über uns

Wir sind ein modernes, mittelständisches, aber auch traditionelles Solinger Familienunternehmen und produzieren seit 1930 für den Weltmarkt Stahl- und Lederwaren für Maniküre, Pediküre und Kosmetik nach hohen Qualitätsstandards. Bei unserer Produktion setzen wir besonders umweltschonende Prozesse ein, weshalb wir schon mehrfach mit dem Umweltpreis ethical style ausgezeichnet wurden. Wir sind DIN EN ISO 9001 und 14001 Umwelt zertifiziert sowie VPA geprüft (Solingen Verordnung). Unter den Marken ERBE, YES, PEDI und Taylor of Old Bond Street produzieren/vertreiben wir Maniküre-, Pediküre-, Kosmetik-Artikel, Maniküre-Etuis, Lederwaren, Rasier-Accessoires & natürliche Rasierpflege sowie Beauty-Accessoires.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen

✉ personal@becker-solingen.de

☎ 0212 - 22 33 469