

KEY ACCOUNT MANAGER IM AUSSENDIENST (M/W/D)

FÜR REISEGEBIETE IN DER NORDHÄLFTE DEUTSCHLANDS

Aufgabengebiet:

- Volle Umsatz- und Budgetverantwortung für den zugewiesenen Kundenstamm
- Mithilfe bei der Entwicklung und Umsetzung von Verkaufs- und Marketingkonzepten
- Verantwortlich für Information, Betreuung und Beratung der Kundenzentralen und Niederlassungen bezüglich unseres Produktportfolios
- Akquisition insbesondere neuer KODAK Lens Partner und andere Key Accounts in Zusammenarbeit und Absprache mit traditionellem Außendienst
- Planung kundenspezifischer Umsatz- und Mengenziele sowie Verkaufsförderungsaktivitäten in Zusammenarbeit mit Marketing/Trade Marketing
- Durchführung von Schulungen und Präsentationen beim Kunden
- Mitwirkung an Messen
- Selbstständige und zielgerichtete Planung Ihrer Reisen (inkl. Reporting)
- Konditionen in definiertem Rahmen mit Kunden vereinbaren (Preisverhandlungen führen)
- Permanente Marktbeobachtung und Erstellung von Marktanalysen

Das sollten Sie mitbringen:

- Augenoptische Ausbildung von Vorteil
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der augenoptischen Industrie wünschenswert
- Ausgeprägte ergebnis- und vertriebsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Kommunikations- und Verhandlungsführungskompetenz
- Ausgeprägte Kundenorientierung und Erfahrungen im Aufbau von erfolgreichen vertrauensvollen Kundenbeziehungen
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb des definierten Reisegebietes (auch Übernachtung möglich), Wohnort in NRW oder NS wünschenswert
- Gute MS-Office-Kenntnisse
- Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft für die Welt des Brillenglases

Rupp + Hubrach Optik GmbH

Personal Service

Laura Hirt

Wenn Sie große Herausforderungen suchen und sich dafür mit außergewöhnlichem Engagement einsetzen möchten, sollten wir uns kennen lernen. Senden Sie uns bitte Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

PERSONAL SERVICE

Laura Hirt

E-Mail: personal@brillenglas.de