



Find the best!

Keep the best!

Make the good better!

Kundenorientierter Teamplayer

Unser Mandant ist einer der größten europäischen Büromöbelhersteller. Mit innovativen Lösungen und Produkten bietet unser Mandant Büro- und Arbeitsplatzlösungen weltweit an. Um den Erfolg fortzusetzen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für Bayern (Homeoffice möglich) einen engagierten:

Regional Key Account Manager BY (m/w/d)

Ihre Aufgaben umfassen folgende Schwerpunkte:

- ✓ Pflege und Ausbau des bestehenden Kundenstammes sowie aktive Neukundengewinnung von Schlüsselkunden
- ✓ Regelmäßige Kontaktpflege und Kundenbesuche vor Ort sowie Unternehmenspräsentation vor unterschiedlichen Entscheidungsebenen
- ✓ Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen
- ✓ Konsequente Realisierung Umsatz- und Ertragspotenziale in der Region
- ✓ Eigenverantwortliches Führen von Konditionsverhandlungen mit Neu- und Bestandskunden und Abschluss von Rahmenverträgen
- ✓ Bindegliedfunktion zwischen den internationalen, nationalen und regionalen Endkunden
- ✓ Selbstständige Präsentation bei Endkunden in Eigenregie und/oder in Kooperation mit Händlern
- ✓ Teilnahme an internen Fachveranstaltungen sowie an Messen und Events
- ✓ Halten von Vorträgen und Präsentationen
- ✓ Akquisition und selbstständige Durchführung Workshops
- ✓ Operative Betreuung der regionalen Niederlassungen von nationalen und internationalen Rahmenvertragskunden

Idealerweise verfügen Sie über folgende Qualifikationen:

- ✓ Mehrjährige, fundierte Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Investitionsgütern
- ✓ Souverän in der Neukundengewinnung, sowie in der Beratung und Betreuung von Großkunden
- ✓ Fundierte kaufmännische Ausbildung mit zusätzlicher Qualifikation
- ✓ Erfahrung in der Möbelbranche oder artverwandten Branchen
- ✓ Gutes Verständnis von Vertriebsprozessen und betriebswirtschaftlichen Zusammenhängen
- ✓ Ausgeprägtes Interesse an Möbeln und Einrichtungen
- ✓ Sehr gute Englischkenntnisse
- ✓ Sicherer Umgang mit MS Office Anwendungen
- ✓ Gutes Gespür für Kundenwünsche und Überzeugungskraft im Umgang mit unseren Kunden sowie sicheres Auftreten
- ✓ Unternehmerisches Denken und dienstleistungsorientiertes Handeln
- ✓ Sehr gute Kommunikations-, Präsentations- und Organisationsfähigkeit

Wenn Sie diese Aufgabe als eine spannende Herausforderung für Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung sehen, freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres möglichen Eintrittstermins per Email an cv.de@ryberg-consulting.com. Für weitere Informationen stehen wir Ihnen unter der Telefonnummer 06131- 240 65-11 gerne zur Verfügung.

RYBERG-CONSULTING
Germany
Taanusstraße 67
DE-55118 Mainz
Tel: +49 (0)6131-240 651 0
info.de@ryberg-consulting.com

RYBERG-CONSULTING
Sweden
Västergatan 20
SE-41313 Göteborg
Tel: +46 (0)31-417 43 0
info.se@ryberg-consulting.com

 **RYBERG**
CONSULTING
... makes companies better!

- Ryberg-Consulting ist für Sie der Richtige Partner, wenn Sie als Vorstand, Geschäftsführer, Führungskraft oder Spezialist den nächsten Karriereschritt machen möchten.
- Ryberg-Consulting ist in allen wichtigen Städten und Wirtschaftsregionen in Deutschland, Österreich, Schweiz und Schweden vertreten.
- Professionalität, Beratung und Diskretion sind für Ryberg-Consulting selbstverständlicher Wegbegleiter in dem Prozess.
- Bewerben Sie sich direkt auf diese Position oder initiativ unter cv.de@ryberg-consulting.com