

Blåkläder (zu deutsch: Blaue Kleider) entwickelt seit 1959 Arbeitsschutzbekleidung für Menschen im Handwerk und in der Industrie. Unsere Werte sind von zentraler Bedeutung – Qualität, Funktionalität, Design & Nachhaltigkeit bestimmen unser gesamtes Handeln und unsere Produkte. Unsere Kunden sind führende Unternehmen im technischen Handel, Arbeitsschutzhandel und natürlich in der Industrie und im Handwerk. Weitere Informationen unter: www.blaklader.de/de

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt

Key Account Manager (m/w/d)

Dienstsitz Home Office in Nord/Ost Deutschland

Ihre Aufgabe

- Akquise neuer, nationaler Key Account Kunden
- Betreuung, Weiterentwicklung und Ausbau bestehender Key Account Kunden
- Systematischer Ausbau einzelner Marktsegmente
- Vertragsverhandlungen und Überwachung vereinbarter Ziele
- Teilnahme an Messen & Kundenveranstaltungen
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie deren Analyse
- Kontinuierliche Stärkung der Unternehmensmarke zur weiteren Kundenbindung
- Berichtslinie Sales Manager Key Account Deutschland

Ihr Profil

- Mehrjährige Vertriebserfahrung, vorzugsweise im Key Account Umfeld
- Branchenkenntnisse in Workwear, Persönlicher Schutzausrüstung oder Mietwäsche
- ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches, gerne vertriebsorientiertes Studium bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- Strategiekompetenz, unternehmerisches Denken und Umsetzungsstärke
- Englisch fließend zwingend erforderlich
- Hohe Reisebereitschaft
- ganz besonders wichtig sind uns eine klare Werteorientierung, Persönlichkeit & Offenheit

Wir bieten Ihnen ein interessantes Tätigkeitsfeld, eine leistungsorientierte Vergütung, einen Firmenwagen und ein sehr gutes Betriebsklima in einem jungen Team.

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung inklusive Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Verfügbarkeit. Bevorzugt per Email im PDF-Dateiformat an: recruitment.de@blaklader.com

Blåkläder Deutschland GmbH
Herrn Maik Friedrichs
An der Pönt 62
40885 Ratingen

