

Key Account Manager (m/w/d)

Über uns:

Convena Distribution ist ein führender internationaler IT-Distributor in Europa mit mehr als 18 Jahren Branchenerfahrung. Wir sind auf den Verkauf von IT-Ersatzteilen, Komponenten und IT-Zubehör spezialisiert und haben direkte Vertriebsvereinbarungen mit einer Reihe der weltweit führenden Hersteller wie HPE, HP Inc., Lenovo, Lexmark, Samsung, Ubiquiti uvm.. Wir generieren einen Jahresumsatz von mehr als 80 Millionen Euro und beschäftigen mehr als 90 Mitarbeiter in 6 Niederlassungen in Europa.

Wir suchen:

Zum Aufbau unseres Vertriebs-Teams für die DACH-Region suchen wir zum schnellst möglichen Zeitpunkt einen engagierten

Key Account Manager DACH (m/w/d)

an unserer Vertriebsniederlassung in Deutschland / Königstein im Taunus (Vollzeit 40 Std./Woche)

Aufgaben:

- Strategischer Aufbau und Weiterentwicklung der zu verantwortenden Kunden sowie die Akquisition und Potentialermittlung von Neukunden
- Kalkulation und Erstellung von Angeboten (inkl. proaktiver Nachverfolgung) sowie der aktiven Platzierung von Rahmenverträgen und Bearbeitung externer Ausschreibungen
- Das Darstellen einer zentralen Schnittstelle zwischen Kunde und Convena
- Kontinuierliches Erkennen und Ausschöpfen von Kundenpotentialen
- Repräsentation der Convena in der DACH Region durch gezielte Termine mit den Kunden
- Projektentwicklung in Zusammenarbeit mit den zuständigen Produktbereichen resp. jeweiligen Herstellern
- Sicherstellung einer optimalen Kundenbetreuung vom Pre- bis zum Aftersales
- Regelmäßiges Reporting bzw. kontinuierlicher Austausch mit dem verantwortlichen Sales Director DACH und Market Development Director

Anforderungen:

- Einen Hochschulabschluss bzw. eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit mind. 2 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb, möglichst aus der IT-Branche bzw. mit technischem Hintergrund
- Routinierter Umgang mit den gängigen Office-Programmen (Microsoft Office 365) und idealerweise erste Erfahrungen mit einem Warenwirtschaftssystem (z.B. Dynamics NAV) und einem CRM (z.B. Dynamics)
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten:

- Ein sehr gutes multikulturelles Betriebsklima mit sehr flachen Hierarchien
- Sympathische Kollegen und ein kollegiales, vertrauensvolles Miteinander auf Augenhöhe
- Ein abwechslungsreiches und spannendes Aufgabenspektrum, mit dem du im Rahmen einer intensiven Einarbeitung vertraut gemacht wirst
- Möglichkeiten zur Mitgestaltung und ausreichend Spielraum deiner Aufgaben
- Wir leben eine DU-Kultur im gesamten Unternehmen bis zur Geschäftsführung
- modernes IT-Equipment zum Arbeiten im Büro und zu Hause
- Wir bieten eine Home-Office-Lösung an, die dich an mehreren Tagen in der Woche dort arbeiten lässt, wo es für dich passt
- 30 Tage Urlaub sind selbstverständlich

Haben wir dein Interesse geweckt?

Dann sende uns deine aussagekräftige Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse) unter Angabe deines Gehaltswunsches und deines frühestmöglichen Eintrittstermins.

Noch etwas unklar? Hierfür stehe ich gerne zur Verfügung unter Tel. +49 32 221093319 oder per E-Mail an mgr@convena.com gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns sehr auf deine Bewerbung!

Application Deadline:

As soon as possible

Contact person:

Manuel Gregori
+49 3222 1093319
+45

Location:

Ölmühlweg 12
61462 Königstein im
Taunus

Work area:

Sales

Banner:

Job Title:

Key Account Manager
(DE)

Select country:

Germany