



beko

Beko gehört zu den führenden Weiße Ware-Marken in Europa. Das Unternehmen ist weltweit mit über 30.000 Mitarbeitern in mehr als 100 Ländern präsent und unterhält 7 Forschungs- und Entwicklungszentren. Beko verbindet innovative Technologien und effiziente Lösungen mit funktionellem Design. Aufgrund ihrer hervorragenden Qualität sowie exzellenter Umwelt- und Leistungsmerkmale werden Beko Produkte von führenden europäischen Verbraucherorganisationen vielfach ausgezeichnet.

Beko engagiert sich im Breiten- und Spitzensport. So wurde 2014 eine vierjährige Premiumpartnerschaft mit dem weltbekannten spanischen Fußballclub FC Barcelona geschlossen. Die Beko Deutschland GmbH mit Sitz in Neu-Isenburg vertreibt Produkte der Marken Beko, Grundig und Blomberg über den deutschen Elektro- und Küchenfachhandel sowie den bekanntesten Onlinekanälen.

Für die Betreuung eines definierten Kreises von Key Accounts im Bereich Haushaltsgroßgeräte (Weiße Ware) suchen wir zum nächstmöglichen Termin eine/n engagierte/n und qualifizierte/n

Key Account Manager (m/w/d)

IHRE AUFGABEN

- Mitarbeit bei der Entwicklung und Einführung einer hinsichtlich der Zielgruppe sinnvollen Sortiments- und Konditions politik für alle Produkte und Produktgruppen, ständige Überprüfung der Zielerreichung (z.B. Umsatzziele, Absatzziele, Deckungsbeiträge etc.) ggf. Entwicklung weiterer Maßnahmen bei Zielabweichungen
- Enge Kontaktpflege zu den Key Account Zentralen, Führen von Verkaufsverhandlungen (Sortimentsgespräche, Abstimmungsgespräche)
- Budgetplanung für den Verantwortungsbereich im Rahmen der einschlägigen Richtlinien, nach Genehmigung durch den Vorgesetzten konsequente Einhaltung und Umsetzung
- Prüfung der von Key Account Zentralen geforderten organisatorischen Notwendigkeiten und eine den Kundenwünschen entsprechende Umsetzung in Zusammenarbeit mit den betroffenen Abteilungen
- Entwicklung eigener werblicher Maßnahmen in Abstimmung mit den Key Account Zentralen mit dem Ziel einer sinnvollen Unterstützung deren Maßnahmen (z.B. Sonderwerbungen)
- Entwicklung produkt-(gruppen)-spezifischer Verkaufsförderungsmaßnahmen, Realisierung im Rahmen des Budgets und in Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen

- Ständige Marktbeobachtung und Analyse der Aktivitäten des Wettbewerbs im betreffenden Marktsegment, Durchführung geeigneter Maßnahmen, um die erreichte Position auszubauen
- Weitergabe der Erkenntnisse hinsichtlich Qualität, Leistungsumfang und Innovationen an das Produktmanagement zur Verbesserung bzw. Neuentwicklung von Produkten

IHR PROFIL

- Sie haben eine abgeschlossene Kaufmännische Ausbildung
- Fundierte (mindestens 3 Jahre) Vertriebs Erfahrung, idealerweise im Handel mit Elektrogeräten (mit entsprechendem Produkt Know-How)
- Ausgeprägte verkäuferische Motivation und Leistungsbereitschaft
- Engagement, Belastbarkeit und Flexibilität
- Selbstständige, kunden- und teamorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft
- Idealerweise gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

DARAUF DÜRFEN SIE SICH FREUEN

- Wir legen Wert auf eine fundierte Einarbeitung, sodass Sie sich schnell zu Hause fühlen
- Wir ermöglichen eine Tätigkeit im Homeoffice - verbunden mit einer periodisch geregelten Anwesenheit in unserer Zentrale in Neu-Isenburg bei Frankfurt/Main
- Selbstverständlich können Sie zudem mit einer leistungsgerechten Entlohnung (Fix+Var.), einem neutralen Dienstwagen - auch zur privaten Nutzung - rechnen

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie dem nächstmöglichen Eintrittstermin an:

Beko Deutschland GmbH

z.Hd. Herr Babak Saba | Head of Recruiting and Employer Branding
E-Mail: babak.saba@beko.com

www.beko-hausgeraete.de