



Key Account Manager (m/w/d) im Vertriebsaußendienst in Vollzeit Region West



Lust auf Vertrieb nachhaltiger Produkte? Dann kommen Sie zu uns!

Wie sieht Ihr Tag aus?

- ✓ Betreuung und Ausbau der Bestandskunden sowie Aufbau des persönlichen Netzwerks
- ✓ Betreuung von Projekten vom ermittelten Kundenbedarf über die Produktentwicklung bis hin zur serienfertigen Auslieferung.
- ✓ Vertrieb unserer Kollektionen, vorrangig durch Präsentation bei Textilservice und Fachhandel
- ✓ Umsetzung der Marketingstrategie und Markteinführung neuer Produkte
- ✓ Unterstützung der Wiederverkäufer bei Projekten beim Endkunden
- ✓ Planung der Umsatz - und Absatzentwicklung inkl. Plausibilisierung der Planung
- ✓ Teilnahme und Vorbereitung an Fachmessen
- ✓ Identifikation von Potential bei Bestands- und Neukunden

Das bringen Sie mit!

- ✓ Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst
- ✓ idealerweise Branchenerfahrung
- ✓ umfassende praktische Erfahrung im Umgang mit MS-Office-Programmen
- ✓ gern Erfahrung mit ERP-System MS Navision
- ✓ persönliches Engagement, Eigeninitiative und Zuverlässigkeit

Darauf können Sie sich freuen!

- Ein verantwortungsvolles und interessantes Aufgabengebiet in einem Unternehmen mit flachen Hierarchien
- kurze Entscheidungswege und nette Kollegen bei leistungsgerechter Bezahlung
- Außendienst übliche Arbeitsmittel wie PKW (auch zum privaten Gebrauch) und technische Ausstattung sind obligatorisch
- Zusatzleistung zur gesetzlichen Altersversorgung
- Beitrag zum Fahrradleasing

Sofern wir Ihr Interesse geweckt haben, schicken Sie Ihre Bewerbung bitte ausschließlich als E-Mail an die folgende Adresse: **bewerbung@teamdress.de**

Neben Anschreiben und tabellarischem Lebenslauf fügen Sie bitte nur Ihr letztes Arbeitszeugnis bei. Bitte nennen Sie uns auch Ihre Gehaltsvorstellung sowie das frühestmögliche Eintrittsdatum.