

Du hast eine interessante Sales-Erfahrung und bist auf der Suche nach einem bereits etablierten Start-Up mit dem richtigen Teamspirit? Dann ist diese Stelle für Dich gemacht!

Unser Kunde ist ein rasant wachsendes Unternehmen mit moderner Start-Up Kultur inmitten von Paris. Zur Unterstützung des deutschen Teams suchen wir nun eine(n)

Key Account Manager GERMANY

In Paris

Aufgaben

- Entwicklung und Management eines Händlerportfolios
- Aufbau von ausgezeichneten Beziehungen zu den Händlern
- Steigerung von Umsatz und Rentabilität durch intensivere Betreuung von einzelnen schnell wachsenden Händlern
- Eigene Ideen und Vorschläge für neue Services zur Steigerung des Volumens einbringen (Sichtbarkeit, Logistik...)
- Organisation vielfältiger Werbeaktionen in Zusammenarbeit mit dem Marketing-Team
- Technische Unterstützung des Produktkatalogs
- Verhandlung besserer Partnerschaftskonditionen
- Cross-funktionale Zusammenarbeit zur Erstellung einer Auswahl von Produkten, um diese hervorzuheben
- Verhandlung mit Händlern zur Erstellung von Sonderangeboten
- Design und Management der Kommunikation mit den Händlern in Abstimmung mit den verschiedenen Teams
- Enge Zusammenarbeit mit Händlern um weitere Potenziale zu erkennen und zu entwickeln

Gewünschtes Profil

- Du verfügst über ein abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaft, am besten mit Schwerpunkt Marketing/ Vertrieb oder eine vergleichbare Ausbildung und konntest Dich schon mindestens ein Jahr erfolgreich als (Key) Account Manager beweisen, idealerweise in einem Unternehmen des E-Commerce.

- Du hast verhandlungssichere Deutschkenntnisse oder bist Muttersprachler und verfügst über sehr gute Englisch- oder Französischkenntnisse
- Du verfügst über ausgezeichnetes analytisches Denken und Verhandlungsgeschick, bist datengetrieben und hast einen starken Beziehungs- und Geschäftssinn
- Du arbeitest selbstständig und präzise, hast eine große Leidenschaft für die digitale Welt und den eCommerce, zeichnest dich durch deinen Teamgeist aus und bist sympathisch.

Das wird geboten

- Eine herausfordernde Tätigkeit in einem dynamischen und innovativen Umfeld mitten in Paris
- Eine spannende Aufgabe, in der Sie mit viel Gestaltungsfreiraum Erhebliches bewegen können
- Ein Team aus High Potentials, mit denen das Arbeiten fachlich wie menschlich Spaß macht
- Vielfältige Möglichkeiten zur beruflichen Fortentwicklung in einem schnell wachsenden Unternehmen
- Ein attraktives Vergütungspaket mit interessanten Perspektiven zur persönlichen Weiterentwicklung

Wir sichern Ihnen Vertraulichkeit und die sorgfältige Beachtung von Sperrvermerken zu.

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf) unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Einstellungstermins: contact@anma-recruitment.com

Gerne geben wir Ihnen auch telefonisch weitere Informationen: +33 1 47 25 94 75