



WIR STELLEN EIN

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Ihre Aufgaben:

- Betreuung unserer Bestandskunden
- Ausbau des Kundenstamms & Entwicklung neuer Kundengruppen und Geschäftsfelder
- Identifikation & Aufbau von Partnernetzwerken zur ganzheitlichen Betreuung unserer Kunden
- Durchführung von Markt- & Wettbewerbsanalysen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium (BWL oder Wirtschaftsingenieurwesen), Meister oder Techniker Holztechnik
- 3-5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise in der Möbelbranche
- Freundliches, verbindliches Auftreten mit hoher Kundenorientierung
- Belastbarkeit, Kommunikations- & Teamfähigkeit
- Durchsetzungsfähigkeit, Verhandlungsgeschick & hohe Eigeninitiative
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Kenntnisse mit ERP-Systemen & MS-Office

Bitte schicken Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an unsere Personalabteilung z. Hd. Frau Brigitte Köhler b.koehler@ruppel.de



ruppel
INTERIOR