

Wir sind einer der führenden Anbieter für Leichtmetallräder im europäischen Aftermarket. Unsere Kompetenzen liegen in der Konstruktion und dem Vertrieb hochwertiger Aluminium-Designräder für den PKW-Zubehörmarkt.

Zur Erweiterung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Junior Key Account Manager (m/w)

Ihre Aufgaben:

- Erreichen der allgemeinen und der spezifischen Verkaufsziele hinsichtlich Marktdurchdringung, Umsatz und Ertrag in Ihrem Verkaufsgebiet Norddeutschland
- Festigung der Bezugskunden und Neukundenakquise
- Branding und Bekanntheitsgrad des Unternehmens beim Kunden steigern
- Mitwirkung und Umsetzung bei der Gestaltung von Verkaufsförderungsaktionen
- Kontrolle der Zufriedenheit der Kunden des Unternehmens mit den gelieferten Produkten und den vom Unternehmen erbrachte Dienstleistungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium der BWL mit Schwerpunkt Vertrieb o. vergl. Abschluss
- Fundierte Kenntnisse im Bereich Vertrieb
- Kenntnisse des Marktes und der Branche wünschenswert
- Kenntnisse in Auftragsabwicklung und sicherer Umgang in gängigen MS Office-Anwendungen
- Verantwortungsbewusstes, terminorientiertes, überzeugendes und abschlussorientiertes Handeln sowie Interesse im Team zu arbeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen wären von Vorteil
- Erfahrungen in der Verhandlungsführung und ein gutes, überzeugendes, technisches Verständnis
- Sozialkompetenz, hohe Eigeninitiative, Leistungs- und Reisebereitschaft

Sie fühlen sich angesprochen?

Dann senden Sie bitte Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen (Motivationsschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) mit möglichem Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung an unsere Personalabteilung.
Mail: l.jung@proline-wheels.de