



Unser Klient ist in Deutschland der führende Anbieter für textile Dienstleistungen (u.a. Workwear) für Unternehmen aller Branchen. Das traditionelle Unternehmen ist seit über 100 Jahren in seiner Branche führend und in einem sehr erfolgreichen deutschen Familienkonzern eingebettet. Das ganzheitliche Produktportfolio mit einem erstklassigen bundesweiten Service garantieren den Vertriebsmitarbeitern sehr interessante Umsatzmöglichkeiten und bietet individuelle Entwicklungsmöglichkeiten für „High Potentials“.

Zur Unterstützung des Vertriebsteam in der Großkundenbetreuung im Außendienst suchen wir Sie als

National Account Manager (m/w/d) Großkunden

Ihre Aufgaben

- › Auf- & Ausbau von nationalen Großkunden mit aktivem Beziehungsmanagement
- › Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten bei potenziellen Neukunden auf nationaler Ebene
- › Erstellung und Umsetzung von Strategien zur Erreichung der Verkaufsziele
- › Zusammenarbeit mit internen Bereichen (wie Marketing, Produktentwicklung und Kundenbetreuung usw.) zur Sicherung der Kundenbedürfnisse
- › Verhandlung von Verträgen und Preisvereinbarungen unter ökonomischen Grundsätzen
- › Beobachtung und Reaktion auf Branchentrends und Wettbewerbsangeboten
- › Repräsentation des Unternehmens auf Branchenkonferenzen, Messen und anderen Veranstaltungen

Ihr Profil

- › Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit erster Berufserfahrung oder ein abgeschlossenes Bachelorstudium z.B. in BWL mit Schwerpunkt Vertrieb und Marketing.
- › Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Betreuung von Kunden und hohe Dienstleistungskompetenz
- › Hervorragende mündliche und schriftliche Vertriebs- und Verhandlungsfähigkeiten
- › Zielorientierte Arbeitsweise und Fokussierung auf die Erreichung der Umsatzziele
- › Sichere Nutzung von Salesforce und sämtlicher Office-Anwendungen

Unser Klient bietet

- › Eine professionelle textile Dienstleistung vom Marktführer und kurze Entscheidungswege im Vertrieb
- › Der vertriebliche Erfolg kann auch aus dem Homeoffice gesteuert werden (2 Tage pro Woche)
- › Ab Tag 1 steht ein Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung) + IT-Komplettausstattung zur Verfügung
- › Unterstützung bei einer betrieblichen Altersvorsorge

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **26022**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unser Berater zur Verfügung:

Herr Marcel Klein
+49 (0) 6022 70 90 200

Theo Klein + Partner Personalberatung

Eisenbacher Straße 1
63785 Obernburg am Main
Telefon +49 (0) 6022 70 90 200
www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.