



Hansen, Ihde + Partner

Personalberater

diskret – gründlich – fair!

Unser Kunde ist ein führender Hersteller für Leisten, Paneele und Terrassendielen. Für die Nachfolge des gut aufgestellten Exportgeschäftes suchen wir einen leidenschaftlichen Vertriebsprofi mit Liebe zum Holz.

Key Account Manager Export (m/w/d) Niederlande / Belgien / Frankreich

Ihre Aufgaben als Key Account Manager:

- Sie betreuen die Bestandskunden (Handel, DIY, Architekten, ...) in den Ländern.
- Sie akquirieren Neukunden und überzeugen sie von den Produkten.
- Sie pflegen die engen Beziehungen zu den Handels- und Geschäftspartnern.
- Sie erstellen Marktanalysen und bauen die Marktanteile in den Ländern weiter aus.

Das erwarten wir von Ihnen als Key Account Manager:

- Eine kaufmännische oder technische Ausbildung, gerne auch ein Studium.
- Einige Jahre Vertriebserfahrung, gerne im Holzhandel und/oder Exportgeschäft.
- Die Fähigkeit, die Produktpalette überzeugend zu präsentieren.
- Reisebereitschaft und Spaß am Umgang mit Kunden.
- Gute PC-Anwenderkenntnisse.
- Gute Englischkenntnisse, zusätzlich Französisch wäre perfekt.

Das macht die Position für Sie attraktiv:

- Festanstellung in einem abwechslungsreichen, innovativen Umfeld.
- Flache Hierarchien und viel Freiraum.
- Möglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung.
- Attraktives Gehalt mit zusätzlicher Bonusregelung.
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung.
- Betriebliche Sonderleistungen.
- Ein strukturierter Einarbeitungsplan inklusive Kundenübergabe mit dem aktuellen Stelleninhaber.

Wenn Sie Fragen zur Position haben - Ihr direkter Ansprechpartner:



Dipl.-Kaufm. Ralf Hansen

Personalberatung Hansen, Ihde + Partner
Gerlindweg 32
22559 Hamburg

Tel.: 0152 2983 5846

E-Mail: ralf.hansen@ihdepartner.de

Website: www.ihdepartner.de