



Wir suchen einen engagierten Key Account Manager (w/m/d). Sie verfügen über eine ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und brennen fürs Verkaufen. Vertrieb und Sales liegen Ihnen im Blut. Ihr Auftreten ist freundlich und kompetent und die Nähe zu Kunden ist Ihnen mindestens genauso wichtig, wie der Austausch im Team: Direkt, auf Augenhöhe und unkompliziert.

KEY ACCOUNT MANAGER (W/M/D)

Das erwartet Sie

- aktive Beteiligung an der Umsetzung der strategischen Vertriebsziele des Unternehmens
- Akquisition von Neukunden
- eigenverantwortliche Betreuung Ihres Kundenstamms
- langfristige und nachhaltige Weiterentwicklung Ihres Kundenstamms
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen

Das bringen Sie mit

- abgeschlossene Berufsausbildung im kaufmännischen Bereich oder vergleichbar
- mehrjährige, Berufserfahrung
- einschlägiges Fach- und Branchenwissen
- wirtschaftliches Denken
- Teamfähigkeit, Einsatzbereitschaft und Eigeninitiative
- eigenständige, strukturierte und gewissenhafte Arbeitsweise
- im optimalen Fall einen bestehenden Kundenstamm

Das bieten wir

- eine sichere und unbefristete Anstellung in Voll- oder Teilzeit
- familienfreundliche Arbeitszeiten in einer 5-Tage Woche
- moderner Arbeitsplatz in Toplage der Hamburger City
- abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Tätigkeit
- dynamisches, harmonisches Team mit hoch qualifizierten Kollegen
- flache Hierarchien und eine persönliche Atmosphäre
- erfolgsorientiertes Gehaltsmodell mit Provision

Wenn Sie daran interessiert sind, Teil eines hochmotivierten Teams zu sein, das sich darauf konzentriert, außergewöhnliche Arbeit für großartige Marken zu leisten, ist das vielleicht Ihre nächste Herausforderung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte senden Sie diese an career@oryx.de.