

KEY ACCOUNT MANAGER:IN (M | W | D)

Vertriebsstarke und zukunftsorientierte KEY ACCOUNT MANAGER:IN (m/w/d) für einen erfolgreichen Non-book-Verlag gesucht
Metropolregion München

IHRE SPANNENDE MISSION:

- Im engen Austausch mit Ihren Kunden gestalten Sie tragfähige Partnerschaften – persönlich, telefonisch und digital
- Mit überzeugenden Präsentationen und fundierten Leistungsgesprächen sichern Sie die optimale Platzierung unserer Produkte im Handel
- Auf Basis fundierter Analysen zu Umsatz, Absatz und Marktanteilen identifizieren Sie Potenziale und stoßen wirkungsvolle Maßnahmen an
- Marktentwicklungen und Wettbewerbsaktivitäten behalten Sie stets im Blick – und übersetzen Erkenntnisse gezielt in Impulse für interne Teams
- Sie koordinieren Sortimentsstrategien, steuern POS-Möbellösungen und sorgen für eine reibungslose Umsetzung in den Filialen
- Gemeinsam mit Handelspartnern entwickeln Sie kreative Marketingmaßnahmen – kanalübergreifend und passgenau auf Zielgruppen zugeschnitten
- Strategisch denken, nachhaltig ausbauen: Sie gewinnen neue Kunden und setzen Sonderprojekte souverän von der Idee bis zur Umsetzung um

IHR BACKGROUND:

- Fundierte Vertriebserfahrung in der Buch- und Medienbranche, idealerweise mit Schwerpunkt im Kalendergeschäft
- Aktuelles Marktverständnis für Entwicklungen im deutschsprachigen Buchhandel sowie im Kalendersegment
- Erfahrung in der ganzheitlichen Betreuung von Key Accounts, von der Strategie bis zur operativen Umsetzung
- Exzellente Branchenkontakte – belastbar vernetzt innerhalb der Verlags- und Medienwelt und auch darüber hinaus
- Ausgeprägte Kundenorientierung und hohes Dienstleistungsverständnis mit Hands-on Mentalität
- Kommunikationsstark, verbindlich und verhandlungssicher
- Abgeschlossene fachspezifische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium
- Reisebereitschaft

DAS TREFFEN SIE AN:

- Ein abwechslungsreiches Tätigkeitsfeld und kreatives Arbeiten in einem renommierten Verlagshaus
- Kurze Wege, flache Hierarchien und eine angenehme Arbeitsatmosphäre in einem Team, das Wert auf offene Kommunikation, ein respektvolles Miteinander und Teamgeist legt
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem soliden wirtschaftlichen Umfeld mit attraktiver Vergütung und Healthcare-Benefits (z.B. Zuschuss EGYM Wellpass) sowie Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein flexibles Arbeitszeitmodell inkl. Mobile-Working-Tage

Klingt spannend?
Dann freue ich mich auf Ihren Anruf oder Ihre Unterlagen!

