

## **Key Account Manager (m/w/d)**

Du hast eine kaufmännische Berufsausbildung oder bereits erste Erfahrungen im Bereich Sales gesammelt?

Du bist pragmatisch, kommunikativ und ergebnisorientiert?

Als Manager im Key Account übernimmst Du die operative Betreuung unterschiedlicher Kunden und strukturierst komplexe Sachverhalte.

Starte jetzt Deine berufliche Zukunft, auch als Quereinsteiger, bei einem der führenden Online- und Offline-Werbemittelhändler Deutschlands.

### **Was Dich erwartet:**

- Durch Deine eigenverantwortliche Arbeitsweise und Deine Erfolge bestimmst Du Dein Gehalt selbst
- Innovatives Arbeitsumfeld mit einem ausgeprägten Teamspirit und unternehmerischer, aber auch familiärer Atmosphäre
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis an einem zukunftssicheren Arbeitsplatz
- 30 Tage Urlaub im Jahr
- Flexible Arbeitszeiten
- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit in einem technologisch getriebenen Unternehmen
- Gezielte Einarbeitung, Schulungen und individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten
- Kostenlose Parkplätze für alle Mitarbeiter
- Mitarbeiter-Rabatte bei über 800 Markenanbietern
- Gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln
- Regelmäßige Team-Events und Offsites
- Gratis warme und kalte Getränke
- Frisches Obst und Cerealien
- Ab und zu hat jemand Geburtstag, dann gibt es Kuchen

### **Dein Profil**

- Ausgeprägte Erfahrung im Verkauf und Vertrieb
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und eine aufgeschlossene Persönlichkeit
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse von Vorteil
- Strukturierte und eigenständige Arbeitsweise mit hoher Kundenorientierung
- Abgeschlossene Ausbildung im kaufmännischen Bereich wünschenswert, aber keine Voraussetzung

**Deine Aufgaben:**

- Aktive telefonische Kundenbetreuung (keine Kaltakquise)
- Kompetente Produktberatung sowie serviceorientierte Betreuung
- Planen und Durchführen von Kundenbindungsmaßnahmen
- Arbeiten im Bestandskundenmanagement
- Führen von Vertrags- und Preisverhandlungen
- Umsatzverantwortung

Du passt zu uns, wenn Du in folgenden Bereichen Erfahrung hast:

Telesales, Kommunikation, Account Manager, Call-Center Agent, Marketing, Werbe Artikel, Werbemittel, Merchandising.

Promostore ist einer der größten Online- und Offline-Werbemittelhändler Deutschlands und DIE Adresse, wenn es um einen zuverlässigen Partner rund um Werbeartikel geht. Seit 20 Jahren schlägt unser Herz dafür, zu begeistern, zu beraten und unseren Kunden einen sorgenfreien Einkauf zu ermöglichen. Daran arbeiten rund 100 Mitarbeiter im Herzen von Essen täglich mit Leidenschaft, Kreativität und Zuverlässigkeit.

**Überzeugt?**

Dann bist Du ab hier nur noch wenige Klicks von Deiner Zukunft entfernt und wir sollten uns unbedingt kennenlernen.

Ich heiße Alina und bin in der Godwood Group, zu der auch Promostore gehört, für den Bereich Recruiting zuständig.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbungsunterlagen.

**Deine Fragen beantwortet:****Alina Schmidt**

Fon: +49 (0) 201 94618 - 595

Mobil: +49 (0) 173 3410004

E-Mail: schmidt@promostore.de

Promostore GmbH

Am Lichtbogen 4

45141 Essen

[www.promostore.de](http://www.promostore.de)