

TECHNISCHER VERKAUFSBERATER KEY ACCOUNT IM AUßENDIENST (M/W/D)

VERTRIEB / BERLIN / BRANDENBURG

Unser Auftraggeber ist Experte in der Herstellung von Farben und Lacken sowie seit Jahren wegweisend in Farbe und Beschichtung. Sein erstklassiges Portfolio mit seinen Marken genießt das Vertrauen von Kunden weltweit.

// IHRE AUFGABEN

Aktive Betreuung und Management der definierten Zielgruppen in Zusammenarbeit mit Key Account-Kunden im Fachgroßhandel

Akquise von Neukunden

Technische Beratung der Kunden

Durchführung von Produktvorführungen

Analyse von Kundenbedürfnissen sowie Ableitung und Umsetzung von Maßnahmen

Sicherung und Ausbau des Umsatzes bei Bestands- und Neukunden

Vereinbarung und Realisierung von regionalen Zielen in Abstimmung mit dem Key Account Manager

Aufbau eines Netzwerks innerhalb des Akzo Nobel Konzerns zur Weiterentwicklung von Synergieeffekten auf internationaler Ebene

// IHR PROFIL

Abgeschlossene Ausbildung zum Maler- und Lackierer mit kaufmännischer Berufserfahrung oder vergleichbare Qualifikation

Relevante Berufserfahrung im Bereich Farben und Lacke

Begeisterung und Identifikation für Produkte im Farben- und Lackbereich

Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

MS-Office und CRM-Kenntnisse, sowie technische Affinität für technische Kommunikationslösungen

Ausgeprägte Kunden- und Vertriebsorientierung sowie unternehmerisches Denken

Selbstständige, verantwortungsbewußte Arbeitsweise

Regionale Mobilität

Janeke & Partner

Personalberatung / Unternehmensberatung

// IHRE KONTAKTPERSON

Herr Dierk Körner

dkoerner@janeke-partner.de

01 71 / 6 43 69 90

Janeke & Partner

Eichkamp 21a, 22880 Wedel // T +49 (0) 4103 / 91 86 60 // F +49 (0) 4103 / 91 86 62 // info@janeke-partner.de // www.janeke-partner.de

Stadtsparkasse Wedel, BLZ: 221 517 30, KTO: 8 11 08 // Inhaberin: Nicole Janeke