

## Account Manager / Vertriebsmanager Innendienst (gn)

Referenznummer: 2021/4501

### Arbeitgeber:

Unser Mandant ist ein national und global vernetztes Unternehmen in der Mobilfunk- und Unterhaltungselektronik Distribution mit Sitz in NRW und zählt zu den führenden Mobilfunk Großhandel Dienstleistern und Distributoren für ITK Produkte und Lösungen in der ganzen Welt. Das Produktportfolio umfasst die Gruppen: Mobilfunk, IT-Komponenten, Wearables, Smart Home, Spielekonsolen, Digital Health, Virtual Reality, Multimedia und Unterhaltungselektronik. Zu seinem Kundenkreis und Lieferantenstamm gehören Geschäftspartner auf der ganzen Welt, nationale Großhändler, Onlineshops, Systemhäuser, Einzelhandelsketten und Fachhandelsunternehmen.

**Branche:** Groß-und Einzelhandel

**Region:** NRW

### Aufgaben:

- Betreuung der nationale und internationale ITK-Fachhändler verbunden mit täglicher Kommunikation mit den Kunden und Lieferanten. •Mitarbeit in einem internationalen Team, welches durch kontinuierliche Workshops und Schulungen weiterentwickelt wird.
- Unterstützung des Teams und aktive Mitarbeit im Tagesgeschäft mit Berichtswesen direkt an die Vertriebsleitung.
- Übernahme allgemeiner administrative Aufgaben, wie z.B. die Erstellung von Aufträgen und Follow-Up von Logistikabläufen.
- Enge Zusammenarbeit und aktiver Austausch mit Kollegen aus angrenzenden Bereichen.

### Geboten wird:

- Überdurchschnittliche Vergütung zuzüglich Boni. •Herausragende Kollegen und ein schönes Büro
- Kostenloses Firmenhandy inkl. Vertrag
- Großartige Firmenevents und Angebote für Mitarbeiter und Familie
- Frische Obstkörbe; sehr leckerer Kaffee

### Qualifikation:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung und bereits erste Berufserfahrung im Bereich Vertrieb, Sales oder Produkt Management. •Große Freude, Verhandlungen zu führen.
- Eine ausgeprägte Hands-on Mentalität verbunden mit hoher Leistungsbereitschaft und dem Willen, Verantwortung zu übernehmen und offen für Neues zu sein.
- Aktive Mitarbeit in Projekten und Aufgaben.
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke, Empathie und sicheres, selbstbewusstes Auftreten.
- Hohe Serviceorientierung sowie strukturierte und selbständige Denk- und Arbeitsweise in der Planung und Organisation der Tagesabläufe.
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Sehr gute Microsoft Office Kenntnisse (insbesondere Excel und Power Point).
- Äußerst strukturierte Arbeitsweise und Organisation der Tagesabläufe.

## Account Manager / Vertriebsmanager Innendienst (gn)

Referenznummer: 2021/4501

**Bewerbungsweg:**

Bitte bewerben Sie sich per Mail oder zur ersten Kontaktaufnahme an Jürgen Versteeg

[versteeg@swissconsult.org](mailto:versteeg@swissconsult.org)

0173 80 688 70

**Jürgen Versteeg** - Partner

Tel. +49 (0) 173 8068870

Mail: [versteeg@swissconsult.org](mailto:versteeg@swissconsult.org)