



Wir, die in-trading Handelsgesellschaft, sind ein E-Commerce Unternehmen, welches in den Bereichen Sales, Marketing, Webshop Set-up & Online-Management zuhause ist.

Mit flachen Hierarchien, schlanken Prozessen und neusten Technologien bieten wir unseren Kunden ganzheitliche und kundenspezifische Einzellösungen im Bereich B2B und B2C an. Unser operatives Hauptgeschäft findet heute primär in D-A-CH, UK, Frankreich, Italien und Spanien statt.

Für das weitere Beschreiten neuer Wege, das Kreieren innovativer Lösungen sowie zur Ermöglichung der Markteintritte in den USA und China suchen wir zur Verstärkung unseres Teams vor den Toren Hamburgs in Stapelfeld schnellstmöglich einen:

## **(JUNIOR) KEY ACCOUNT MANAGER (w/m)** **- E-COMMERCE -**

Du begeisterst Dich für digitale Entwicklungen, innovative Produkte und fühlst Dich in der Onlinewelt zuhause? Dann werde Teil unserer stark wachsenden 360° E-Commerce-Familie und Sorge schon bald für ein eigenes Kapitel in unserer gemeinsamen Success Story.

Als Online-Pureplayer ist das Verkaufen unsere größte Leidenschaft, dabei unterhalten wir strategische und gleichzeitig partnerschaftliche Beziehungen zu Plattformen wie Amazon, eBay, Groupon und vielen weiteren. Als Key Account Manager bist Du aktiv und eigenständig für die Dir zugeordneten Accounts verantwortlich und kannst diese sowie auch Dich persönlich zusammen mit in-trading weiterentwickeln.

### **WAS DICH BEI UNS ERWARTET:**

- Verantwortung für die Betreuung von bestehenden und Aufbau von neuen nationalen sowie internationalen Kunden und Vertriebskanälen im E-Commerce
- Steigerung der Verkaufsaktivitäten auf renommierten Plattformen sowie der Entwicklung unserer Shops
- Kontinuierliche Kontrolle und Ableitung von Maßnahmen anhand von KPIs
- Vorbereitung und Durchführung von Jahres- und Konditionsgesprächen
- Eigenverantwortliche Übernahme, Planung und Umsetzung von Projekten

- Ständige Marktbeobachtung (online & offline)
- Teilnahme an Messen und Konferenzen

#### WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich BWL mit Schwerpunkt Vertrieb oder eine entsprechende Ausbildung mit einschlägiger Berufserfahrung
- Nachweisbare Erfolge bei der Vermarktung von Produkten im E-Commerce
- Sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Kunden- und lösungsorientiertes Denken
- Hohe Onlineaffinität
- Hohe Eigenmotivation sowie ein ausgeprägter Teamgedanke
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

#### WAS WIR DIR BIETEN:

- Ein Team, welches aus hochmotivierten Onlinern besteht und gerne gemeinsame Erfolge feiert
- Eine vielseitige, herausfordernde Aufgabe mit eigenen Gestaltungsmöglichkeiten
- Ein attraktives Gehaltsmodell
- Möglichkeiten der individuellen Weiterbildung
- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag, flexible Arbeitszeiten sowie die Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten
- Weitere Mitarbeiter Vorteile:
  - Täglich frisches Obst
  - Kostenlose Kaffee- und Teespezialitäten sowie stilles und Sprudelwasser
  - Mitarbeiter- und Einkaufsvorteile
  - Immobilienvorteile aus einem Verbundunternehmen

#### WIE DU DICH BEWERBEN KANNST:

Bitte sende uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Deinem Eintrittsdatum und Deiner Gehaltsvorstellung, vorzugsweise per E-Mail zu. Fragen zur Stellenanzeige oder Deiner Bewerbung beantworten wir Dir gerne. Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

#### in-trading Handelsgesellschaft mbH

Ansprechpartnerin: Melanie Lietzke



[personal@in-trading.com](mailto:personal@in-trading.com)



+49 (0) 40 675 730



[www.in-trading.com](http://www.in-trading.com)

“ Der elektronische Marktplatz wird unsere Kultur ebenso verändern wie Gutenbergs Druckerpresse die Welt des Mittelalters.

*Bill Gates*

Unsere Datenschutzhinweise für Bewerberinnen und Bewerber findest Du hier: <http://www.in-trading.com/datenschutz-bewerber.html>

