



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 Beschreiten neuer Wege, die Entwicklung neuer Eigenmarken sowie das Begleiten der Markteintritte in den USA und China suchen wir zur Verstärkung unseres Teams vor den Toren Hamburgs in Stapelfeld schnellstmöglich einen:

TEAMLEITER KEY ACCOUNT MANAGEMENT (w/m)

Wenn Du Dich für digitale Entwicklungen begeisterst und in der Online-Welt zuhause bist, dann werde Teil unserer 360° E-Commerce-Familie. 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 Teamleiter berichtest Du direkt an die Geschäftsführung und bringst nicht nur den Account mit Deinem Verkaufstalent nach vorn, sondern nimmst alle Teammitglieder gleichermaßen mit und supportest sie bei der Betreuung ihrer Account.

WAS DICH BEI UNS ERWARTET:

- Entwicklung & Konzeption von Vertriebsstrategien für einen Bestandskundenbereich
- Erstellung von Umsatz- und Absatzprognosen sowie Maßnahmenkatalogen zur Zielerreichung
- Sicherstellung der definierten Ziele und Umsetzung der festgelegten Maßnahmen im Team
- Präsentation und aktiver Vertrieb unseres Produktsortiments
- Preisfindung, -steuerung und -sicherstellung dieser über die zu verantwortenden Key Accounts
- Produkt- und Marktbeobachtung zur Potentialanalyse zwecks Weiterentwicklung der Key Accounts
- Ausbau der Kundenbeziehungen sowie Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen
- Hauptansprechpartner in allen Belangen und Fragestellungen mit Berichtslinie an die Vertriebs- und Geschäftsleitung

WAS DU MITBRINGEN SOLLTEST:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Vertrieb oder einer vergleichbaren Ausbildung
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb
- Führungskompetenz, hohe Eigenmotivation, Teamplayer
- Kunden- und lösungsorientiertes Denken
- Sicheres Auftreten und Verhandlungsgeschick
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse, vor allem Excel
- Gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

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

INTERESSE?

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

 +49 (0) 40 675 730

 www.in-trading.com

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

Bill Gates