

**Sind Sie Vertriebler mit Herzblut und wollen Ihren Kunden nicht einfach nur ein Produkt, sondern ein qualitativ hervorragendes Dienstleistungsportfolio verkaufen?**

## **Key Account Manager / Vertriebsleiter (m/w) Druck und Papierverarbeitung**

### **Beschreibung des Unternehmens**

Wir sind ein kleines / mittelständisches, im Westen beheimatetes und inhabergeführtes Unternehmen mit langer Tradition. Als Komplettanbieter im Bereich Papierverarbeitung für die professionelle Portrait- und Kinderfotografie bieten wir unseren Kunden durch unsere Systemkompetenz einen echten Mehrwert. Grundlage unseres Erfolgs sind die hohe Leistungsfähigkeit auf dem Gebiet flexibler, kundenindividueller Produktionssteuerung kleiner bis mittlerer Stückzahlen sowie unsere ausgeprägte Qualitäts- und Kundenorientierung. Für die Betreuung der Schlüsselkunden suchen wir einen erfahrenen Key Account Manager (m/w), der von unserem Stammsitz aus Europa mit den Kernländern D / AT / CH betreut.

### **Wesentliche Aufgaben**

- profitables Wachstum durch Erweiterung des Kundenportfolios und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen
- Neukundengewinnung mittels Erschließung neuer Zielgruppen und -branchen
- systematische Pflege und Ausbau bestehender Schlüsselkunden im bisherigen Kernsegment (Eventagenturen, Studio-, Schulfotografen, Labore)
- Entwicklung, Abstimmung und Durchführung von Maßnahmen zur plangerechten Umsetzung der Umsatz- und Erarbeitung von kundenspezifischen Lösungen
- Begleitung sämtlicher Verkaufsaktivitäten bis zur Übergabe an die Produktion
- aktive Mitarbeit an Konzeptionen und praktische Umsetzung von Marktstrategien
- Interaktion mit den Schnittstellenfunktionen in den Bereichen Vertriebsinnendienst, Produktion und Marketing

Ihre Ansprechpartner:  
Ralph Steger  
02421 2757800  
ralph.steger@schoeller-stanzwerk.de

Schoeller&Stanzwerk GmbH & Co KG  
Auf der Heide 65  
52399 Merzenich  
www.schoeller-stanzwerk.de

- Vorbereitung und Umsetzung von Firmen-, Produkt- und Servicepräsentationen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Erarbeitung von Vorschlägen für die Entwicklung neuer oder Weiterentwicklung bestehender Dienstleistungen

### **Qualifikationsprofil**

- abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Schwerpunkt Marketing/Vertrieb oder betriebswirtschaftliches Studium
- mehrjährige Erfahrung im Vertrieb bzw. Key Account Management
- Know-how in den Bereichen Business Development und Projektmanagement
- fundierte Branchenerfahrung vorzugsweise im einschlägigen Ziel-/Branchenumfeld mit umfangreichem Kontaktnetzwerk
- Gespür für Marktchancen
- ausgeprägte Stärken in der Neukundenakquisition
- betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Abschlussicherheit
- gute Englischkenntnisse
- hohe Kundenorientierung und Dienstleistungsmentalität
- aktive, gewinnende Persönlichkeit mit der Fähigkeit, positive Beziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Überzeugungsfähigkeit und Verhandlungsstärke
- lösungs- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Engagement und Organisationsgeschick
- Kontakt- und Kommunikationsstärke sowie Teamfähigkeit
- unternehmerisches und wirtschaftliches Denken und Handeln
- initiative und belastbare Persönlichkeit, die das Ohr am Markt hat
- hohes Maß an Selbständigkeit
- Begeisterungsfähigkeit, Kreativität, Flexibilität
- umsetzungsstarker Macher
- Reisebereitschaft

Bitte senden Sie Ihre komplette Bewerbung – am besten per E-Mail – unter Angabe der Gehaltsvorstellungen an die nebenstehenden Kontaktdaten.

Wir freuen uns auf Ihre Unterlagen!