

Besser arbeiten – das ermöglichen wir als Büroversorger in der Großregion Trier / Luxemburg. Dabei bauen wir auf Menschen, die in das, was sie können, ihr Herzblut legen.

Wir sind leistungsstarker Anbieter von Produkten und Dienstleistungen rund um Büro und Betrieb. Premium-Marken der Bürowirtschaft und ausgezeichnete Kundenservice sind die Bestandteile unseres ganzheitlichen und wirtschaftlichen Produkt- und Leistungsportfolios.

Wir suchen einen

KEY ACCOUNT MANAGER / BEREICHSLEITER (m/w)

Bürobedarf / EDV-Zubehör

Zur Umsetzung einer konsequenten Wachstumsstrategie im Geschäftsbereich Bürobedarf / EDV-Zubehör suchen wir einen qualifizierten und motivierten Vertriebsmitarbeiter / Key Account Manager (m / w) für unseren Geschäftsbereich Bürobedarf / EDV-Zubehör.

Nach erfolgreicher Einarbeitung und nachhaltigem Beitrag zu den gesetzten Geschäftsbereichszielen stellen wir die Position des Bereichsleiters in Aussicht.

Ihre Aufgabe: Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit ist die qualifizierte Betreuung und Beratung unserer Kunden und potenzieller Neukunden im Aussendienst. Neben der Bestandskundensicherung und Ausbau des Lieferanteils bei bestehenden Geschäftsbeziehungen, verantworten Sie insbesondere die Gewinnung von Neukunden für unser Unternehmen.

Gemeinsam mit der Geschäftsleitung kommunizieren Sie die für den Geschäftsbereich Bürobedarf / EDV-Zubehör gesetzten operativen Ziele innerhalb des Abteilungs-Teams und tragen Verantwortung für die Durchführung von Maßnahmen zur Zielerreichung.

Im Rahmen des Vertriebs von Dienstleistungen unterstützen Sie unsere Kunden qualifiziert und nachhaltig bei der Einführung von eProcurement-Systemen und der Optimierung von Prozessen eines professionellen C-Artikel-Management.

Sie haben in der Welt der Sortimente den Überblick und wissen, welches Büro- und Verbrauchsmaterial zu welchem Kunden passt. Auf dieser Grundlage können Sie zielgenaue Angebote erstellen und systematisch zusätzliche Ertragsfelder eröffnen. Auch behalten Sie im Hinblick auf neue Umsatzpotenziale stetig unseren regionalen Markt im Blick.

Ihr Profil: Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein betriebswirtschaftliches Studium, sowie eine mehrjährige, nachweislich erfolgreiche Tätigkeit im Vertriebsaussendienst bilden die Basis Ihrer Bewerbung.

Sie möchten sich aktiv und mitgestaltend einer anspruchsvollen Herausforderung stellen und zusätzlich zur Vertriebsarbeit zukünftig in leitender Position die Verantwortung für einen Geschäftsbereich übernehmen.

Im Team zu agieren fällt Ihnen leicht. Sie arbeiten gerne erfolgsorientiert und verfügen über eine hohe Motivation und gute kommunikative Fähigkeiten. Branchenerfahrung ist nicht Bedingung.

Ihre Chance: Wir bieten mehr als einen attraktiven Arbeitsplatz: Sie arbeiten in einem engagierten Team und stellen sich einer echten Herausforderung in einem attraktiven Zukunftsmarkt!

Die Position bietet eine leistungsbezogene Vergütung mit erfolgsabhängigem Bestandteil, moderne Arbeits- und Kommunikationsinfrastruktur, sowie eine solide Back-Office-Unterstützung. Gemeinsam mit Ihnen Zukunft und Markt zu gestalten ist unser Ziel.

Wir freuen uns über Ihre aussagekräftige schriftliche Bewerbung.



LEHR GmbH, bürocenter
Personalabteilung
Güterstraße 82
DE 54295 Trier

bewerbung@buerocenter-lehr.de