

Key Account Management (m/w/d)

 Deutsch

RefNr. 2025-00540/IV | 21.03.2025

Die Leidenschaft, anderen Freude zu bereiten, multipliziert mit mehreren Tausend kreativen und e Köpfen. Das ist das Erfolgsprinzip von CEWE, Europas führendem Fotoservice und Markenhersteller im Kundenzentriertes Handeln und Antizipieren von Trends sind die Eckpfeiler der positiven Geschäftsent letzten Jahren. Um den Wettbewerbsvorteil zu erhalten und neue Marktchancen schnell zu erkennen w Standort **Wien** eine dynamische und kreative Persönlichkeit mit lösungsorientierter, pragmatischer Ark gesucht.

Arbeitszeit: Vollzeit

Ort: W

Dein spannendes Aufgabengebiet:

- Verantwortung für optimale Zusammenarbeit und den strategischen Ausbau bestehender Beziehungsnetzwerken mit Handelspartnern
- Sicherstellung eines optimalen Auftritts unserer Marke sowie die Vermarktung unserer Produkte und Dienstleistungen bei unseren Handelspartnern
- Erkennung von Trends, Erarbeitung von innovativen Vermarktungskonzepten und Erreichen gesetzter Umsatzziele
- Vertragsverhandlungen und Begleitung diverser Projekte von der Planung bis zur Umsetzung
- Verantwortung für Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis, Ausbau von Marktanteilen und Umsatzsteigerung
- Erfolgsorientierte und effiziente Verwendung des verfügbaren Budgets und der WKZ sowie datenbasierte Optimierung von Aktivitäten
- Koordinierung mit relevanten internen Schnittstellen und Fachabteilungen und regelmäßiger Austausch mit der CEWE Group
- Regelmäßige Erstellung von Reports und Ableitung von geeigneten Maßnahmen und Aktivitäten

Dein Profil:

- Fundierte Ausbildung vorzugsweise mit Schwerpunkt im Bereich Sales
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsinnendienst sowie idealerweise in den Bereichen e-Commerce oder Handelsmarketing
- Analytische und unternehmerische Denkweise sowie ausgeprägte Zahlenaffinität
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten auch in Englisch
- Hohe Eigenmotivation sowie eine strukturierte und ziel- sowie lösungsorientierte Arbeitsweise
- Teamplayer:in mit Eigenverantwortung
- Bereitschaft zu Reisetätigkeit im geringen Ausmaß

Unser Kunde bietet:

- Abwechslungsreiches und herausforderndes Aufgabengebiet im Innendienst mit Gestaltungsmöglichkeiten in einem internationalen Unternehmen
- Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb des Unternehmens bzw. Konzerns
- Modernes Arbeitsumfeld in einem innovativen Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten sowie zahlreiche Benefits wie Altersvorsorge, Mitarbeiteraktienprogramm, etc.
- Für diese spannende Aufgabe bieten wir marktkonforme Bezahlung entsprechend deiner Qualifikation und Erfahrung. Aus rechtlichen Gründen weisen wir auf den kollektivvertraglichen Mindestlohn von 12,50 € brutto pro Jahr auf Vollzeitbasis hin.

Leistungen



Monatliche Gehaltsspanne

€ 2.911

Mindestgehalt

Überzahlung lt. Qualifikation möglich

Ansprechpartner



Claudia Raimann

+43 (1) 523 49 44-217