

Dołącz do nas.

Budujemy nowy, dynamiczny zespół sprzedaży w naszej siedzibie głównej w Polsce.

Poszukujemy zaangażowanej osoby na stanowisko Key Account Manager (m/k/d), która będzie aktywnie kształtować strategię wobec kluczowych klientów i wspierać trwały rozwój firmy. Będziesz centralnym punktem kontaktu między klientami a zespołem wewnętrznym, dbając o długotrwałe i udane partnerstwa.

Kształtuj przyszłość sprzedaży w branży oświetleniowej!

Key Account Manager – Tekst po polsku



Główne zadania

Obsługa klienta i budowanie relacji

Opiekujesz się kluczowymi klientami, rozumiesz ich potrzeby i tworzysz dopasowane rozwiązania, które przynoszą realną wartość.

Odpowiedzialność za sprzedaż i przychody

Identyfikujesz szanse biznesowe, rozwijasz inicjatywy sprzedażowe i odpowiadasz za realizację celów sprzedażowych i wzrostowych.

Strategiczne planowanie kont

Tworzysz indywidualne plany dla klientów, priorytetyzujesz działania i wdrażasz strategie wzmacniające lojalność klientów oraz otwierające nowe obszary biznesowe.

Analiza rynku i konkurencji

Śledzisz rynek, analizujesz trendy i działania konkurencji, wyciągając strategiczne wnioski wspierające pozycję firmy.

Koordinacja zespołów wewnętrznych

Ściśle współpracujesz z działem marketingu, zarządzaniem produktami i sprzedażą, aby jak najlepiej odpowiadać na potrzeby klientów.

Reprezentacja firmy

Reprezentujesz firmę profesjonalnie i przekonująco w kontaktach z klientami, na targach i wydarzeniach branżowych.

Twój profil

Doświadczenie

Kilkuletnia praktyka w Key Account Management lub sprzedaży B2B, najlepiej w branży oświetleniowej/technologicznej.

Sprzedaż i negocjacje

Skuteczne finalizowanie transakcji i rozwój relacji z klientami.

Komunikacja

Jasna, przekonująca komunikacja z klientami i zespołami.

Strategia i analiza

Tworzenie planów dla kluczowych klientów, analiza rynku i konkurencji.

Proaktywność i orientacja na klienta

Samodzielność i aktywne rozwiązywanie problemów.

Współpraca zespołowa

Koordinacja z działami sprzedaży, marketingu i produktowymi.

Mobilność i języki

Gotowość do podróży, biegła znajomość angielskiego.

Wykształcenie

Studia wyższe z zakresu zarządzania, ekonomii lub pokrewne.

Startujemy!

Wyślij nam swoją aplikację wraz z CV w formie elektronicznej na adres e-mail: **bewerbung@ledxon.de**