

Wunschposition für Sales Professional

Head of Key Account Management

Sulzbach /Frankfurt

Selecta ist mit etwa 9.000 Mitarbeitern ein führender Anbieter für Automatenverpflegung und Kaffeedienstleistung in 16 Ländern Europas. Seit der Gründung 1957 steht das Unternehmen für herausragenden Service, ein hochwertiges Produktangebot und innovative Konzepte für die Verpflegung zwischendurch. Teamgeist, beispiellose Servicequalität, Erfolgsorientierung, Integrität und Kundenorientierung - das sind die Werte für die wir stehen.

Großartiger Kaffeegenuss, die Vorzüge eines Rund-Um-Service und die Attribute eines Premiumanbieters sind die Markenzeichen, die unsere Kunden mit Selecta verbinden. Unsere Dienstleistungen genießen in der Branche einen hervorragenden Ruf.

Wir suchen für unsere Zentrale in Sulzbach zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Professional für die Leitung des Key Account Managements.

Ihre Entfaltungsmöglichkeiten:

- Ihr Fokus ist die Strategische Weiterentwicklung und der Ausbau unserer Geschäftsbeziehungen zu wichtigen Key Accounts.
- Sie erschließen zusätzliche Wachstumspotentiale sowohl im Bereich der Bestandskunden durch Cross-Selling-Aktivitäten als auch durch aktive Neukundengewinnung.
- In Meetings und Telefonkonferenzen agieren Sie mit Leidenschaft und übernehmen Verantwortung für Umsätze und Gross-Profit.
- Als Coach führen Sie Ihr Team ohne auf eine nachhaltige Erfolgskontrolle zu verzichten. Sie möchten Ihre Ziele erreichen und orientieren sich an übersichtlichen Reportings, Dashboards und KPI.
- Mit Leadership verbinden Sie Vorbildfunktion, Authentizität, klare Werte und Sympathie für Ihre Mitarbeiter.
- Ihr Ansporn ist es, besser zu sein, als der Wettbewerb. Darum vertrauen Sie auf systematische Marktanalysen und leiten daraus neue Vertriebsinitiativen ab.
- Als Garant für die Erfüllung hoher Qualitäts- und Servicestandards pflegen Sie Ihre Kundenbeziehungen und bieten eine professionelle Partnerschaft, die Kundenwünsche verwirklicht.

Das bringen Sie mit:

- Nachweisbare Erfahrung in der erfolgreichen Key-Account-Betreuung im B2B-Bereich, vorzugsweise in den Bereichen Handel / Supply-Chain/ Dienstleistungen
- Mindestens 3 Jahre Erfahrung in der Führung eines Key Account Management-Teams
- Profunde Kenntnisse und Erfahrungen im Business Development und Performance Management
- Strategisches und analytisches Vorgehen im Verkaufsgespräch
- Verhandlungsgeschick und Ergebnisorientierung
- Sehr selbstständige, strukturierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Gute Kenntnisse in Englisch und CRM und natürlich Leidenschaft für besten Kaffee

Herzlich Willkommen bei der Selecta! Wir bieten Ihnen eine gründliche Einarbeitung und Herausforderungen, an denen Sie wachsen können. Engagierte Kollegen, flexible Arbeitszeiten, ein attraktives Gehaltspackage einschließlich Urlaubs- und Weihnachtsgeld und ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung bilden die Rahmenbedingungen.

Bitte senden Sie Ihre aussagefähige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins an die unten aufgeführte Adresse - oder bewerben Sie sich per E-Mail (max. 3 MB).