

Stellenanzeige: Key Account Manager HoReCa im Außendienst, national (m/w/d)

Wir sind Giovanni L. – ein mittelständisches Familienunternehmen und Produzent von Premiumgelato für unseren Flagshipstore in Kiel sowie für unsere Kooperationspartner und Gastronomiekunden in Europa und über die Grenzen Europas hinaus. Für unseren stark wachsenden Unternehmensbereich Giobotics, indem wir Service-, Informations-, Transport- und Reinigungsroboter der Marke Pudu Robotics vertreiben, installieren und warten, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Key Account Manager HoReCa, der das Potenzial hat, durch Branchenkenntnisse und eigenes Netzwerk, Neu- und Bestandskunden von dem Nutzen unserer Roboter zu überzeugen.

Dich erwartet eine spannende und vielseitige Aufgabe mit der seltenen Chance, deinen Fußabdruck in einem neu entstehenden Markt zu hinterlassen. In deiner Funktion wirst du gemeinsam mit anderen Vertriebs- und Technikkollegen hauptverantwortlich für den Umsatzausbau in der Branche HoReCa sein. In enger Abstimmung mit der Vertriebs- und Key Account Leitung, wirst du Neukunden akquirieren, beraten und eng bei der Einführung von Roboterkonzepten begleiten. Als Key Account Manager im Außendienst wirst du durchschnittlich 3-4 Tage die Woche im Außendienst bei unseren Kunden vor Ort sein und diese nach Kräften unterstützen und beraten.

Aufgaben und Verantwortlichkeiten:

- alle anfallenden Aufgaben im Vertrieb
- Zuständig für den gesamten Sales-Zyklus von der Lead-Generierung bis zum Vertragsabschluss
- Hauptansprechpartner und Bindeglied zwischen unseren Kunden und der technischen Abteilung
- Umsetzung von Kundenbindungskonzepten
- Durchführung aktiver und individueller Kundenbetreuung
- Analyse und Bewertung von Kundenbedürfnissen
- Entwicklung und Strategien zur Verkaufsoptimierung
- Zusammenarbeit mit Projektteams
- Vor- und Nachbereitung, sowie Mitwirkung bei Messeauftritten
- Selbstständige Planung von Außendienstreisen und Kundenbesuche

Anforderungen:

- Wirtschaftliches oder Tech. Studium oder entsprechende Berufsausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Vertrieb oder mind. 5 Jahre Berufserfahrung in der Branche HoReCa
- Gutes Verhandlungsgeschick, empathisches Wesen, intrinsische Motivation und selbstständiges Arbeiten
- Starkes analytisches Denkvermögen und Fähigkeit, Daten in aussagekräftige Erkenntnisse umzuwandeln
- Ausgezeichnete Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- Hohe Eigeninitiative und Ergebnisorientierung

Was wir bieten:

- Eine inspirierende und offene Unternehmenskultur, in der Zusammenarbeit und Engagement großgeschrieben werden
- Ein motiviertes Team, das dich unterstützt und gemeinsam mit dir an neuen Ideen arbeitet
- Eine ausgeglichene Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeiten
- Einen modernen Arbeitsplatz mit kostenlosen Getränken und tgl. frischem Obst
- Gute Verkehrsanbindungen
- Kostenlose Parkplätze
- Kostenlose Ladestationen für E-Bikes oder E-Autos
- E-Bike Leasing Möglichkeiten

Wir bieten dir eine spannende berufliche Herausforderung, in einem dynamischen und wachsenden Unternehmen. Du erhältst die Möglichkeit, eine etablierte Marke auszubauen und zum Erfolg beizutragen. Es erwartet dich ein motiviertes Team und attraktive Chancen, deine Karriere weiterzuentwickeln.

Wir freuen uns auf deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen, gerne per E-Mail, mit Angabe deines möglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung bewerbung@giovannil.com

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.