

Stellenanzeige: Leitung Key Account Management 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 eine Leitung für das Key Account Management, die unsere Key Account Manager aus den Branchen HoReCa, Gesundheitswesen, Retail & Industrie führt und sie beim Erreichen der Unternehmensziele unterstützt.

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 eng mit der Vertriebsleitung zusammenarbeiten und sowohl das Vertriebsteam leiten, als auch eigene Key Accounts betreuen. In enger Abstimmung mit der Vertriebsleitung, wirst du Neukunden akquirieren, beraten und eng bei der Einführung von Roboterkonzepten begleiten. Gleichzeitig wirst du als erster Ansprechpartner und Taktgeber der Vertriebsmitarbeiter fungieren. In dieser Funktion wirst du ca. 3 Tage die Woche bei Kunden vor Ort sein und diese nach besten Kräften bei der Einführung von Roboterkonzepten unterstützen.

Aufgaben und Verantwortlichkeiten:

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

Anforderungen:

- Wirtschaftliches oder Tech. Studium oder entsprechende Berufsausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, idealerweise mit Führungsverantwortung eines kleinen Teams
- 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.
