

Account Manager Norddeutschland (gn*)

2024-11-27 - Sales & Brand Operations

AQIPA ist ein führendes, international agierendes Unternehmen, das sich auf die Distribution und Vermarktung hochwertiger und innovativer Technologieprodukte spezialisiert hat. Mit Hauptsitz in Österreich und Niederlassungen in verschiedenen Teilen der Welt ist AQIPA stolz darauf, originelle Lösungen in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Lifestyle und Zubehör anzubieten. Mit dem Slogan „We Grow Brands“ unterstreicht das Unternehmen dessen Engagement, Marken zu fördern und weiterzuentwickeln, indem es innovative Produkte auf dem Markt platziert und durch erstklassige Dienstleistungen unterstützt. AQIPA sieht sich als Wachstumstreiber für Marken in der Consumer Electronic Branche.

Wir suchen zum ehestmöglichen Eintritt eine:n

Account Manager (gn*)

im Außendienst für den Großraum Hannover, Hamburg, Bremen

DEINE MISSION BEI UNS:

- Als Account Manager verantwortest du den Aufbau und die Pflege langfristiger Kundenbeziehungen sowie die professionelle Bearbeitung von Kundenanfragen
- Unterstützung bei der Erstellung von Angeboten sowie die Koordination von Bestellungen und Lieferungen, um einen reibungslosen Ablauf sicherzustellen
- Mitwirkung bei der Gewinnung neuer Kunden sowie Planung und Umsetzung verkaufsfördernder Maßnahmen
- Pflege und Aktualisierung der Kundendatenbank sowie Erstellung und Analyse von Verkaufsberichten
- Regalpflege und Merchandising vor Ort, um eine gute Produktpräsentation bei unseren Partnern zu gewährleisten
- Aktive Teilnahme an internen Schulungen und Weiterbildungsmaßnahmen zur kontinuierlichen Erweiterung des Fachwissens

MIT DEM RICHTIGEN BACKGROUND MACHST GENAU DU DAS TEAM KOMPLETT:

- Erfahrung im Vertrieb, vorzugsweise im Außendienst wünschenswert
- Abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung als Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau, Einzelhandelskauffrau/-mann, Speditionskaufmann/-frau, o.ä.)
- Vertriebstalent mit ausgeprägter Kommunikationsstärke und souveränem Auftreten
- Verhandlungsstärke sowie eine strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise

- Hohe Bereitschaft für Dienstreisen und nach Möglichkeit Wohnsitz im Vertriebsgebiet Hannover, Hamburg, Bremen
- Sicherer Umgang mit MS Office und SAP
- PKW-Führerschein
- Fließende Deutschkenntnisse, Englischkenntnisse von Vorteil

WAS DU BEI UNS ERWARTEN DARFST:

- Flexible Arbeitszeiten, um deine Work-Life-Balance zu fördern
- Weiterbildungen (Sprachkurse, etc.), um deine beruflichen Ambitionen durch individuelle Planung zu unterstützen
- Homeoffice (ca. 20%)
- Moderne Ausstattung inkl. Laptop und Diensthandy
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- 25 Tage Urlaub pro Jahr
- Prämienbasiertes Vergütungsmodell

KLEINGEDRUCKTES GANZ GROSS: WEITERE VORTEILE, DIE DAS ARBEITEN ANGENEHMER MACHEN, ABER NICHT DER HAUPTGRUND FÜR DEINE ENTSCHEIDUNG SEIN SOLLTEN:

- Ein modernes Arbeitsumfeld in einer offenen, internationalen Atmosphäre, das vom positiven Spirit und flachen Hierarchien geprägt ist.
- Du bist von Beginn an mit dabei. Deine Kolleg:innen nehmen dich herzlich auf und stehen dir hilfsbereit zur Seite – während und auch nach deiner Einarbeit.
- Ein zukunftssicherer Arbeitsplatz mit langfristigen Perspektiven und einer großen Portion Spaß am Arbeitsplatz.

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen als Account Manager mit Ausbildung als Groß- und Außenhandelskauffrau/-mann, Einzelhandelskauffrau/-mann, Speditionskauffrau/-mann, o.ä. über unser [Bewerbungsformular](#).

* Das Zeichen „gn“ steht für geschlechtsneutral. Wir sind offen für alle Menschen und wenden uns an alle Geschlechter gleichermaßen.