Account Manager Süd / West (gn*)

2026-07-10 - 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 einen

Account Manager Süd / West (gn*)

deine Chance für den Start im Vertrieb!

im Außendienst, idealerweise Raum Stuttgart

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
- Vertriebstalent mit ausgeprägter Kommunikationsstärke und souveränem Auftreten
- Verhandlungsstärke sowie eine strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Hohe Bereitschaft für Dienstreisen und nach Möglichkeit Wohnsitz im Vertriebsgebiet Nürnberg oder München
- Sicherer Umgang mit MS Office und SAP
- PKW-Führerschein
- Fließende Deutschkenntnisse, Englischkenntnisse von Vorteil

WAS DU BEI UNS ERWARTEN DARFST:

- **Emotionen:** Wir sind seit über 35 Jahren ein inhabergeführtes Unternehmen und betreuen Marken, die tagtäglich Millionen Menschen emotional bewegen und deren Lifestyle verbessern.
- **Mittendrin, statt nur dabei:** Ein modernes Arbeitsumfeld in einer offenen, internationalen Atmosphäre, das vom positiven Spirit geprägt ist.
- **Mitgestalten:** Hier ist vieles noch nicht in Stein gemeißelt. Alles, was du für und mit uns machst, wird die Geschichte unserer Firma nachhaltig beeinflussen. Deswegen solltest du mit dabei sein und dein Wissen mit einfließen lassen.
- **Gekommen, um zu bleiben:** Du bist von Beginn an mit dabei. Deine Kolleg:innen nehmen dich herzlich auf und stehen dir hilfsbereit zur Seite.
- **Zuverlässigkeit und Kontinuität:** Wertebasierte Unternehmensführung sowie ein zukunftssicherer Arbeitsplatz mit langfristigen Perspektiven und einer großen Portion Spaß am Arbeitsplatz.

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

- Flexible Arbeitszeiten mit Gleitzeit
- Interne und externe Weiterbildungen
- Homeoffice (ca. 20 %)
- Moderne Ausstattung inkl. Laptop und Diensthandy
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

Wir freuen uns auf deine Bewerbungsunterlagen über unser **Bewerbungsformular** und informieren dich gerne in einem persönlichen Gespräch über weitere Details.

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