

# Wir suchen für den deutschen Markt den Key Account Manager (M/W) – New Business

Stelton A/S mit Sitz in Kopenhagen ist eine führende Design-Company für Tischware und Living –Accessoires im Premium-Segment. Innovatives und funktionelles Design sowie eine hohe Qualität zeichnen unsere Lifestyle-Produkte aus.

## UNSER ANGEBOT

- Eigenverantwortliche Betreuung der Kunden im Aufgabenbereich
- Aufgabe mit viel Kreativität und Entwicklungspotential
- Attraktives Vergütungspaket einschließlich Firmenwagen
- Intensive Einarbeitung in das Produkt-Portfolio

## AUFGABEN

Entwicklung und Betreuung unserer nationalen Kunden in den Bereichen:

- eCommerce/Marketplace
- Loyalty Programme
- Industrie-Projekte
- HORECA

## DIE POSITION BEINHALTET U.A. DIE

- Akquisition von relevanten Pure-Online –Playern
- Planung, Umsetzung und Erfolgskontrolle von Online-Sales Aktivitäten
- Entwicklung der Marktplatz-Auftritte ( Artikelanlage, Content-Pflege etc.)
- Wettbewerbsbeobachtung auf eCommerce –Plattformen
- Entwicklung und Umsetzung von kundenspezifischen Projekten
- Ausbau des Bestandskundengeschäfts
- Budgetverantwortung
- Berichtet direkt an den Vertriebsleiter Deutschland

## QUALIFIKATION

- Erfahrung im Geschäft mit Konsumgütern
- Hohes Maß an Eigenmotivation und Kreativität
- Hands-On Mentalität
- Praktische Erfahrung im Bereich eCommerce und Key Account Management
- Reisebereitschaft
- Gute Englischkenntnisse
- Hohe Eigenmotivation und Hands-on Mentalität
- Verhandlungskompetenz und Überzeugungskraft

Das klingt spannend für sie? Dann schicken sie uns jetzt Ihre Bewerbung an [ue@stelton.de](mailto:ue@stelton.de) mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin.

Stelton A/S

Vertriebsleitung Deutschland · Ulrich Edeler · D-58540 Meinerzhagen

