

Für einen großen Entsorgungsdienstleister im Kölner Raum suchen wir

Key Account Manager Bundesweite Standortentsorgung (m/w)

Unser Mandant entwickelt und vermarktet innovative und wirtschaftlich überzeugende Entsorgungslösungen aus einer Hand für Industrie- und Gewerbekunden. Mengenbündelung, Logistikoptimierung, Synergiepotential und Digitalisierung sind die Bausteine des Konzepts. Damit bietet unser Mandant Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen überregional, bundesweit und grenzüberschreitend, Entsorgungssicherheit, Kostenkontrolle und Ressourcenschonung. Das deutschlandweite Netzwerk umfasst mehr als 1.000 Entsorgungsstandorte.

Ihre Aufgabe:

- Neukundenakquisition und laufende Betreuung bestehender Kunden, unter Berücksichtigung neuer Möglichkeiten im Bereich der Automatisierung und Digitalisierung
- Führung von Preis-, Vertrags- und Abschlußverhandlungen
- Erarbeitung und Umsetzung der Verkaufsstrategie in Abstimmung mit dem direkten Vorgesetzten
- Erarbeitung und Realisierung des Umsatzplanes
- Durchführung von Marktrecherchen, Weiterentwicklung bestehender Vertriebskonzepte

Ihre Qualifikation:

- Sie sind ein abschlußstarker Vertriebsprofi mit nachweisbaren Erfolgen.
- Sie bringen mehrjährige Erfahrung aus Entsorgungslogistik und/oder -dienstleistungen mit.
- Sie verfügen über einen Hoch-/Fachhochschulabschluß (technisch oder kaufmännisch) oder eine vergleichbare Ausbildung.
- Ihre Vorgehensweise ist geprägt von einem konstruktiven, abschlussorientierten Beziehungsaufbau zum Kunden.

Ihre Persönlichkeit:

- Kunden gegenüber treten Sie professionell, verhandlungssicher und fachkompetent auf.
- Sie bringen gute, idealerweise verhandlungssichere, Englischkenntnisse mit.
- Sie verfügen über kaufmännische Kenntnisse im Bereich des Vertriebscontrollings.
- Gutes Organisationsvermögen zeichnet Sie aus, ebenso wie die Fähigkeit, Prioritäten erfolgsorientiert zu setzen und Ziele umzusetzen.
- Sie verfügen über ein hohes Maß an Eigenverantwortlichkeit.

Wenn Sie an einer attraktiv vergüteten Position mit sehr guten Entwicklungsmöglichkeiten in einem erfolgsorientierten, schnell wachsenden Unternehmen interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, als PDF per Email. Gerne stehen wir Ihnen vorab auch telefonisch für weitere Informationen zur Verfügung.

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH
Tel. 0152-533-65695, ines@freesen.de

Freesen & Partner GmbH, Dorf 29, 47589 Uedem
HRB Kleve 8277, Geschäftsführerin: Dr. Ines Freesen
www.freesen.de