

**ELTEN**

Millionen von Menschen auf der ganzen Welt tragen bei der Arbeit ELTEN Sicherheitsschuhe. Allein ihr Vertrauen ist für uns Verpflichtung, die Leistungsfähigkeit unserer Schuhe auch in Zukunft kontinuierlich zu optimieren, Berufsrisiken mit jedem neuen Modell weiter zu verringern und Arbeitsplätze so immer wieder ein Stück sicherer zu machen.

Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir in Vollzeit einen

INTERNATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER (m/w/d) **IM AUSSENDIENST**

UNSER ANGEBOT

- Ein langfristig ausgerichtetes Arbeitsverhältnis in einem erfolgreich wachsenden Unternehmen
- Sorgfältige Einarbeitung mit einem individuellen Einarbeitungsplan
- Ein angenehmes Arbeitsklima, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein eigenes Smartphone, einen Firmenlaptop sowie Tablet und einen Firmenwagen auch zur Privatnutzung
- Persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten und interne Trainings
- Betriebliches Gesundheitsmanagement – von Hautscreening bis Massage
- Legendäre Weihnachtsfeiern, Open Air Sommerfeste oder gemeinsame Ausflüge
- MitarbeiterInnen Benefits wie Mitarbeiterrabatte und steuerfreie Zuschüsse
- Erfolgreich wachsendes Unternehmen mit Tradition und Ausrichtung auf die Zukunft

IHR PROFIL

- Nachweisliche mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsaußendienst, vorzugsweise von Produkten aus dem Workwear oder PSA-Bereich und bei einem auf Industriekunden fokussierten Unternehmen
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, idealerweise betriebswirtschaftliches Studium
- Verhandlungssichere Deutsch-, Niederländisch- und Englischkenntnisse
- Souveränität, Kommunikationsstärke die Kompetenz langfristige und wertschöpfende Kundenbeziehungen zu gestalten
- Engagement, Teamfähigkeit und ausgeprägte Kundenorientierung
- Reisebereitschaft (Führerschein Klasse B/BE)
- Routinierter Umgang mit den MS-Office-Anwendungen und Erfahrung mit ERP-Systemen

IHRE AUFGABEN

- Ausbau des Vertriebsbereiches International Key Account im Bereich Stahlindustrie national und international (Europa)
- Eigenverantwortliche, proaktive Bestandskundenbetreuung und Ausbau der vorhandenen Potentiale
- Bearbeitung von individuellen Kundenkonzepten und Angeboten
- Durchführung von Marktanalysen, Prognose und Forecasts
- Vorbereitung und Teilnahme an Ausschreibungen
- Enge Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung, Marketing, Produktmanagement und dem Innendienst
- Dokumentation der Aktivitäten im CRM-System
- Präsentation des Unternehmens und Darstellung unserer Sicherheits- und Berufsschuhe vor Ort bei Kunden und Messen und über digitale Medien Aufgabenbereich
- Regelmäßige Reisetätigkeit im In- und Ausland

BEI INTERESSE

Auf zum nächsten Schritt! Unser HR-Team freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen – bitte inklusive Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an: Bewerbung@elten.com oder nutzen Sie unser **Online-Formular** zum unkomplizierten Hochladen Ihrer Daten.

ELTEN GmbH | Ostwall 7-13 | 47589 Uedem

