

Account Manager

Große Marken, abwechslungsreiche Projekte und der tägliche internationale Austausch innerhalb der Gruppe warten: zur Verstärkung des Teams in dem frisch bezogenen Bürogebäude vor den Toren Frankfurts an der A5 suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Account Manager (m/w) in Vollzeit.

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Führung der Kunden (Neukunden und Bestandskunden) in enger Zusammenarbeit in einem multifunktionalen Team
- Schnittstelle Projekt Management / Design / Kunde
- Kalkulation der Angebote, Angebotsverhandlung, Nachbereitung und Auswertung der Projekte
- Strategischer Aufbau und Ausbau der Kundenbeziehungen
- Budget Verantwortung
- Reporting an den Sales Director
- Abstimmung mit den internationalen Kollegen
- Teilnahme an Gruppen Sales Meetings

Ihr Profil

Nach einer erfolgreich abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung oder dem Studium als Diplom Kaufmann/-frau haben Sie Berufserfahrungen im Vertrieb / Sales und in der Kundenbetreuung gesammelt. Tätigkeiten in einem produzierenden Betrieb, im Retail Marketing oder in der Werbetechnik sind von Vorteil und wünschenswert. Aufgrund des internationalen Umfeldes bringen Sie auch sehr gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift mit. Sie führen einen gültigen Führerschein Klasse B.

Folgende Fähigkeiten zeichnen Sie aus:

- Eine Leidenschaft für Zahlen und Spaß an Vertrieb & Analyse
- Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten bei Präsentationen
- Hohe Sozialkompetenz, Teamfähigkeit und ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
- Ausgeprägtes Organisationsgeschick und Souveränität
- Gute Kenntnisse im Umgang mit MS Office; sehr gute Kenntnisse im Umgang mit Excel

Sie fühlen sich angesprochen? Wir freuen uns über Ihre Bewerbung!

Contact :

Luuk.van.der.schoot@alrec.com

+31(0)646006518