

Key Account Manager [Hotel & Retail]

Mitarbeiter [Vollzeit] [M|W|D] gesucht!

IHRE AUFGABEN

- Verantwortung des gesamten GU-Vertriebsprozesses von der Angebotsphase über das Vorprojekt bis zur Vergabe/Beauftragung.
- Pflege und Ausbau der Geschäftsbeziehungen zu unseren Top-Kunden.
- Intensive und nachhaltige Betreuung von Kunden.
- Erstellung von maßgeschneiderten Angeboten oder Kostenschätzungen in Zusammenarbeit mit der Kalkulation.
- Feststellung der Projektparameter vor Ort (Planungsumfang, Kostenermittlung).
- Risikobewertungen und Prüfung von Verträgen.
- Das „Ohr am Markt“ haben.

IHR ANFORDERUNGSPROFIL

- Vertriebserfahrung im Hotel- oder Retailmarkt oder Erfahrung in Querschnittsthemen von entsprechenden Projekten (z.B. Bauprojekte, Handwerk, Einrichtung, Architektur, B2B)
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke und kundenorientiertes Auftreten
- Freude an der Akquise potenzieller Kunden
- Hohes Maß an Eigenmotivation, Ehrgeiz und Zuverlässigkeit
- Englischkenntnisse wünschenswert

WIR BIETEN

- Ein tolles, dynamisches Vertriebsteam.
- Spannende Kunden und Projekte.
- Ein erfolgreich im Markt etabliertes Familienunternehmen.
- Hohe Entscheidungskompetenz und eigenverantwortliches Arbeiten.
- Intensive Einarbeitung in ein interessantes Aufgabengebiet.
- Firmenwagen - auch zur privaten Nutzung.
- Betriebliches Gesundheitsmanagement.
- Viele weitere attraktive Benefits (www.tenbrink.de/people/arbeitgeber).



Du bist interessiert oder hast Fragen?

Dann melde dich oder sende uns deine Bewerbungsunterlagen zu.

Ansprechpartner

Burkhard Gößmann

+49 (0) 2563 2087-0

bewerbung@tenbrink.de | www.tenbrink.de