

**Gemeinsam. Erfolgreich.**

Key Account Manager für Smart Devices (m/w/d)

Wir über Uns

Die einsAmobile GmbH ist ein national führendes, global vernetztes Unternehmen in der Mobilfunkdistribution. Zu unserem Kundenkreis gehören Großhändler auf der ganzen Welt, nationale Fachhandelspartner und Endkunden. In enger Zusammenarbeit mit Netzbetreibern und Herstellern werden Produkte und Leistungen im Bereich Telekommunikation über verschiedene B2B- und B2C-Kanäle sehr erfolgreich angeboten. Die einsAmobile GmbH hat sich in Ihrer jungen Geschichte zu einem der führenden Distributoren für Mobilfunkprodukte in Deutschland entwickelt. Für Ihre herausragenden Leistungen wurde die einsAmobile GmbH bereits mehrfach mit nationalen und internationalen Auszeichnungen prämiert.

Wir bieten Ihnen

Infolge unserer stetigen Expansion suchen wir für unser Unternehmen im B2B-Umfeld tatkräftige Unterstützung. Sie haben die Gelegenheit, ab sofort eine verantwortungsvolle, selbstbestimmte und abwechslungsreiche Tätigkeit am Standort Obertshausen auszuüben. Auf Sie wartet eine anspruchsvolle Aufgabe als Key Account Manager. Als Key Account Manager für Smart Devices sind Sie erste Anlaufstelle für unsere Kunden und tragen die Verantwortung für Umsatz und Ertrag entsprechend Ihrer Zielvorgaben. Sie betreuen den Fachhandel, Distributionen, Online Händler, Systemhäuser sowie kleine und mittelgroße Unternehmen des Mittelstandes. Sie sind wichtiger Ansprechpartner für unsere umsatzstarken Kunden und Repräsentant unseres Unternehmens. Sie arbeiten in einem dynamischen Marktumfeld und einem jungen Team mit großer Selbstständigkeit und hohem Entwicklungspotenzial.

Ihr Aufgabengebiet

- Vertrieb und Beratung unserer Produkte in der TK und IT Welt
- Gezielte Akquisition neuer Kunden sowie Festigung der bestehenden Geschäftsbeziehungen
- Erschließung neuer Umsatzpotentiale Ihrer Bestandskunden
- Eigenverantwortliche Gestaltung von Vertriebs- und Marketingaktionen
- Regelmäßige Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalyse
- Teilnahme an Messen, Roadshows, Kundentermine o.ä. Veranstaltungen
- Eigenverantwortliche Auftragsabwicklung in Zusammenarbeit mit dem Backoffice sowie der Buchhaltung

Ihr Anforderungsprofil

- Eine abgeschlossene kaufmännische, technische Berufsausbildung oder ein wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Berufserfahrung im Vertrieb und in der Neukundenakquise sind von Vorteil
- Fundierte Markt- und Produktkenntnisse
- Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicheres Auftreten sowie Kommunikationsstärke
- Technisches Verständnis für IT- u. ITK-Produkte
- Selbstständige und pro-aktive Arbeitsweise
- Spaß bei der Arbeit und Leidenschaft für den Vertrieb

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angaben Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühesten Eintrittstermin bitte ausschließlich als pdf-Format per E-Mail an personal@einsamobile.de.