



(Jr.) Key Account Manager w/m/d / Ref. Nr. 10029-015

Dienstsitz: Raum Aachen
Beschäftigungsart: Festanstellung/unbefristet

Ihr Können ist gefragt!

Sie sind Vertriebsprofi / Acct. Manager aus Leidenschaft? Schön! Sie sind erfolgreich in der Beratung, Neukundenakquise und im Bestandskundenmanagement - evtl. auch schon auf internationalem Parkett - und sind bereit für das Key Account Geschäft? Ausgezeichnet! Sie kennen sich aus mit technologischen Trends (offline, online, mobile) und bringen idealerweise Branchenerfahrungen aus der Touristikindustrie oder aus dem E-Commerce mit? Perfekt! Gerne möchte ich Sie kennenlernen!

Ihr neuer Arbeitgeber

International agierender und führender Anbieter anspruchsvoller Softwarelösungen für den Touristikdienstleistungssektor. Seit mehr als 20 Jahren erfolgreich im Markt etabliert ist er der

Ansprechpartner, wenn es um IT-Lösungen für die online basierte oder stationäre Vermarktung von Reisen geht.

Hierfür bietet das Unternehmen seinen Kunden komplexe Booking Engines für online Portale als auch Beratungs- und Buchungssysteme für den stationären Vertrieb. Zum renomierten Kundenkreis zählen große internationale online Reiseportale ebenso wie Reiseveranstalter und Reisebüros.

Know-how, engagierte Mitarbeiter, Qualität und „gesundes Wachstum“ sind Eckpfeiler des Unternehmenserfolgs. Werden Sie Teil dieser Erfolgsgeschichte und tragen Sie dazu bei, als (Jr.) Key Account Manager - International das Unternehmen noch erfolgreicher zu machen.

Ihr Aufgabenspektrum

- Neukundenakquise und Bestandskundenbetreuung/-ausbau
- Ansprechpartner für alle vermarktungsrelevanten Fragestellungen
- Verantwortlich für Forecast, Akquisition, Angebotsmanagement, Vertragsabschluss
- Entwicklung innovativer E-Commerce-Lösungen und Vorstellung bei potenziellen Neukunden als auch bei Bestandskunden
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Produkt- und Projektmanagement
- Dienstreisen i. R. von Kundenprojekten (Reiseanteil ca. 12% / Monat)

Ihr Profil

- Studium BWL oder Tourismusmanagement, Vertriebserfahrungen als Account Manager (ideal Touristikindustrie) oder im E-Commerce mit 2-3 Jahren Berufspraxis
- **Muss:** Vertriebserfahrung (ideal Touristikindustrie, gern auch im internationalen Umfeld), profunde Kenntnisse aktueller Technologietrends (Offline, Online, Mobile), Projekterfahrung, Vertragsabschlusssicherheit
- Ausgeprägte technische/IT-Affinität
- Kenntnisse über Faktoren für erfolgreiche Multi-Channel-Distributionsstrategien

ECHTE TALENTE GEHEN IHREN EIGENEN WEG

WIR SUCHEN TALENTE - WIR SUCHEN SIE !

H
E
N
N
E
M
A
N
N
P
E
R
S
O
N
A
L
C
O
N
S
U
L
T

- **Von Vorteil:** Know-how Präsentationstechniken, Erfahrungen mit dem Arbeiten in virtuellen Teams
- Sichere Beherrschung der deutschen Sprache (Wort und Schrift) sowie sehr gute Englischkenntnisse
- Sicheres Auftreten, Kommunikations-/Präsentationsstärke, strukturierte/lösungsorientierte Arbeitsweise, souveräner Umgang mit anspruchsvollen Aufgabenstellungen, selbständig und eigeninitiativ, Teamplayer, ausgeprägtes Engagement und Zuverlässigkeit

Ihr Ausblick

- Attraktives Gehaltspaket im mittleren 5stelligen Bereich* sowie weitere attraktive betriebliche Leistungen und Mitarbeiterangebote
- Gleitzeitregelung
- Entwicklungsperspektiven durch individuelle Fachkarrieremodelle
- Angebot fachspezifischer Fort-/Weiterbildungen
- Aktive Mitgestaltung in einem dynamischen, wirtschaftlich gesunden und weiter wachsenden Unternehmen in einem internationalen Marktumfeld. Darüber hinaus flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege, offene und kollegiale Unternehmenskultur ohne Hierarchiedenken sowie eine starke und renommierte Konzernmutter

* (in Abhängigkeit von Berufserfahrung/Know-how Spektrum, inkl. var. Gehaltsanteil)

JETZT CHANCE NUTZEN UND BEWERBEN! Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per Mail an hennemann-personalconsult@t-online.de, z. Hd. Herrn Ralf Hennemann. Erste Vorabinfos erhalten Sie unter +49 (0) 177-5800-601.

Ihre Daten werden selbstverständlich diskret und vertraulich behandelt. Eine Weiterleitung an unsere Mandanten erfolgt explizit nur nach vorheriger Zustimmung Ihrerseits.

DATENSCHUTZHINWEISE SIEHE: www.hennemannconsulting.de/datenschutz.html

HENNEMANN PERSONAL CONSULT

Joh.-Hirn.-Wichern-Str. 19, 50226 Frechen | Fon: +49 (0) 2234-279 380 | Mobil: +49 (0) 177-5800 601 | Mail: hennemann-personalconsult@t-online.de