

**Stellenbeschreibung:** Key Account Manager/in im Raum München (Vollzeit)

Salesupply ist ein internationaler E-Commerce Dienstleister mit Niederlassungen in Europa, Russland, China, Brasilien, USA und Australien. Wir bieten online Händlern, Herstellern und Marken innovative Vertriebslösungen die ein schnelles und globales Wachstum ermöglichen. Zu unserem Kundenstamm gehören Unternehmen wie G-Star, HEMA, Adidas, Supertrash, Dress-for-less, A.T.U., ZooRoyal, Tennis-Point, Marks & Spencer und Heine Versand.

Für unseren neuen Standort München suchen wir per direkt Mitarbeiter/innen für den Vertrieb.

**Dein Profil**

- ☑ Ambitionierte und loyale Karriereplanung
- ☑ Win-Win und langfristig orientierte VertriebsEinstellung
- ☑ Präsentations- und Verhandlungssicher
- ☑ Selbstständiges arbeiten/hohes Maß an Eigeninitiative
- ☑ Hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und teils international
- ☑ Erfahrungen und Netzwerk im E-Commerce
- ☑ Erfahrungen und Affinität mit Projektmanagement
- ☑ Perfekte Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

**Deine Aufgaben**

- ☑ Eigenständige Neukundenakquise
- ☑ Selbstständig erstellen, verhandeln und abschließen von Aufträgen
- ☑ Betreuung, Pflege und Ausbau von bestehenden Geschäftsbeziehungen
- ☑ Management und Überwachung von laufenden Projekten

**Was wir Dir bieten**

- ☑ Eine anspruchsvolle Tätigkeit in einer internationalen Atmosphäre
- ☑ Die Möglichkeit, an dem Erfolg eines schnell wachsenden Unternehmens mitzuwirken
- ☑ Wir fördern persönliche Weiterentwicklung und bieten viel Gestaltungsfreiraum
- ☑ Marktkonformes Basisgehalt mit erfolgsorientierte Provisionsreglung
- ☑ Firmenwagen und Handy auch für Privatnutzung
- ☑ Arbeiten vom Home-Office möglich

Bitte sende uns Deine Bewerbungsunterlagen mit Angabe des frühestmöglichen Anfangstermins sowie Deinen Gehaltsvorstellungen an [h.heesen@salesupply.com](mailto:h.heesen@salesupply.com). Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!