

FROESCH ist Bestandteil einer weltweit aktiven Logistikgruppe mit mehr als 3.900 Mitarbeitern in den Geschäftsfeldern internationale Umzugs- und Transportlogistik sowie Lagerlogistik in 83 Ländern. Die deutschen Gesellschaften beschäftigen ca. 100 Mitarbeiter an zwei Standorten in Mülheim-Kärlich und Berlin. Schlüsselfaktoren für unsere Markstärke sind Disziplin, ein hohes Maß an Service-Orientierung und Verfügbarkeit.

FROESCH ist spezialisiert auf internationale Umzugslogistik. Unsere Kunden sind in- und ausländische Konzerne, Diplomaten, Bundeswehrangehörige und Privathaushalte. Etwa 70 Prozent unseres Umsatzes erzielen wir mit internationalen Umzügen per Land, See und Luft. Durch unsere Dynamik und Expertise können wir unseren Mitarbeitern exzellente Perspektiven bieten, die ihre berufliche Entwicklung sowie die individuellen Bedürfnisse berücksichtigen.

Derzeit suchen wir einen

Key Account Sales Manager in München im Angestelltenverhältnis oder als Freiberufler/in

Ihre zukünftigen Aufgaben

Zu den Aufgaben eines Key Accounts Sales Managers zählen unter anderem:

- Akquise und Aufbau neuer Unternehmens- und Privatkunden-Accounts;
- Umsatzausbau bei bestehenden Kunden-Accounts durch neue Geschäftsabschlüsse einhergehend mit der Herstellung und Pflege von Kundenbeziehungen;
- Durchführung von Analysen, Vorbereitung und Follow-ups von Angeboten und Ausschreibungen;
- Aufbau langfristiger Kundenbindungen für maßgeschneiderten Service;
- Beantwortung von Kundenanfragen und Information zu Produkten und Services;
- Präzises Berichtswesen, Erstellung von Verkaufsprognosen und Geschäftsberichten;
- Regelmäßige Updates der Kundendaten und des CRM Systems;
- Professionelle Umzugsbesichtigungen bei unseren Kunden (internationale und nationale Umzüge per Land-, See- und Luftfracht, Bürorumzüge) in der Region München;
- Persönliche Vor-Ort-Betreuung unserer Kunden während des Umzuges zur Sicherstellung der Qualitätsstandards.

Fachliche Anforderungen

Sie verfügen über mindestens 3 Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Verkaufsposition in der internationalen Umzugsbranche. Die Durchführung von Marktanalysen gehört zu Ihren täglichen Aufgaben. Sie sind stressresistent, arbeiten gerne in einer sehr wettbewerbsorientierten Umgebung mit unregelmäßigen Arbeitszeiten und zeichnen sich zudem durch ein hohes Maß an Eigenorganisation aus.

Als idealer Kandidat verfügen Sie über ein außergewöhnlich hohes Maß an Kundenorientierung und weitreichende Kenntnisse im Kundenservice. Sie schaffen langfristige Kundenbindungen, denken über den Tellerrand hinaus und versetzen Berge, um die Bedürfnisse und Erwartungen Ihrer Kunden zu erfüllen.

Sie sind flexibel und belastbar und haben nachweislich Erfahrungen im Management und der Entwicklung von Kundenportfolios, außerdem überzeugen Sie durch Ihre Proaktivität, Ihr Verhandlungsgeschick und Ihre Kommunikations- und Verkaufsstärke.

Die Position ist auf eine Person zugeschnitten, die sich als Berater sieht, Spaß am Verkaufen hat, eigenständig arbeitet und einen beständigen Werdegang in der Branche in den genannten Verantwortungsbereichen nachweisen kann.

Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sind essentiell, fließendes Englisch, Französisch oder Kenntnisse einer osteuropäischen Sprache sind wünschenswert. EDV-Kenntnisse sowie der sichere Umgang mit dem Internet als wichtiges Verkaufsmedium sind Grundvoraussetzung.

Was können Sie von uns erwarten?

Wir bieten Ihnen eine unbefristete Anstellung durch unsere Niederlassung in Koblenz. Das Gehalt ist verhandelbar und richtet sich nach Ihrer Qualifikation. Teil unseres Angebots sind eine unbegrenzte Provision – dem möglichen Verdienst sind nach oben keine Grenzen gesetzt – und ein Firmenwagen (oder Entgeltumwandlung). Sie erhalten eine umfassende Einarbeitung in die Produktpalette und Weiterentwicklungsmöglichkeiten in einem stabilen Unternehmensnetzwerk (129 Standorte in 83 Ländern), das attraktive Karrierechancen bietet.

So bewerben Sie sich

Hat dieses einzigartige Angebot Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie bitte Ihren aktuellen Lebenslauf einschließlich Anschreiben (mit Gehaltsvorstellung) an Antoine.Duquesnay@froesch.de.

Auch wenn wir uns über alle Bewerbungen freuen, können wir nur diese beantworten, die in die engere Auswahl kommen. Wir behalten uns das Recht vor, eine Stellenausschreibung jederzeit nach eigenem Ermessen zurückzuziehen oder die Stelle nicht zu besetzen. Unaufgeforderte Einsendungen von Personalvermittlern werden nicht berücksichtigt.

In unserem Unternehmen wird Vielfalt großgeschrieben und Bewerbungen aus allen Bereichen der Gesellschaft werden unterstützt. Dennoch muss der Bewerber über eine gültige Arbeitserlaubnis im Einsatzland verfügen.