

Offene Position: Key Account Manager

Stellenbeschreibung:

- Regelmäßige Besuche von Kunden der Stufe 2 (Installateure, Systemintegratoren) zur Entwicklung positiver Geschäftsbeziehungen.
- Auswahl und Ansprechen von Installateuren oder Systemintegratoren zur Teilnahme am Handelspartnerprogramm.
- Entwicklung von Prozessverbesserungen zur Optimierung des Händlermanagements.
- Zusammenarbeit mit Distributoren zur Erstellung von Projektkostenvoranschlägen für Händler.
- Ermitteln von Händlervertriebsleistungen, Erarbeiten von Verbesserungsvorschlägen.
- Kontinuierliche Weiterbildung hinsichtlich Marktentwicklung und Mitbewerberaktivitäten.
- Marktanalysen zur Ermittlung von Kundenbedarf, Volumenpotenzial, Preisgestaltung und Wettbewerb.

Erwünschte Fähigkeiten und Praxiserfahrungen

- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im technischen Vertrieb (B2B) der CCTV/Video-, Sicherheits- und IT-Branche.
- Konkurrenzorientierte, positive, ziel- und ergebnisfokussierte Einstellung.
- Ausgezeichnete zwischenmenschliche, organisatorische und Kommunikationsfähigkeiten.
- Überragende Kommunikationsfähigkeiten, flüssiges Deutsch und Englisch in Wort und Schrift.
- Bereitschaft zu häufigen Geschäftsreisen in Südwestdeutschland und der Schweiz.

[Jobüberblick]

- Beschäftigungsart: Vollzeit
- Abschluss: Bachelor- oder höherer Abschluss
- Branche: Sicherheit, Elektronikproduktion, Netzwerke, Telekommunikation

[Kontakt]

Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Lebenslauf, Foto und Zeugnissen) vorzugsweise per E-Mail.

- Email: Sebastian.Strohmenger@dahuattech.com

**Wenn Sie noch weitere Fragen haben, Rufen Sie bitte einfach an,
Key-Account Team Leader D-A-CH, Sebastian Strohmenger,
+49 151 59451474**