

Key Account Manager Amazon Europe (m/w/d)

Sie sind verantwortlich für die nachhaltige Entwicklung von Amazon als Kunden, den Wissenstransfer in die eigene Organisation und die Erreichung der Ziele dieses Markenherstellers in Bezug auf Amazon. Sie entwickeln die internationale Organisation, um Ihre schnell wachsenden Kunden optimal zu betreuen. Hierzu gehört sowohl die Umsatzplanung und Entwicklung als auch die Planung und Organisation von Marketingmaßnahmen und somit die Verantwortung für eine ansprechende Darstellung der Marke in Bezug auf deren Produktpräsentation. Als Key Account Manager sind Sie der erste Ansprechpartner für Amazon. Sie präsentieren und erklären das Produktangebot, informieren über Produktneuigkeiten und verhandeln die Konditionen. Sie berichten direkt an den Leiter Vertrieb.

Aufgaben:

- Betreuung strategisch wichtiger Key Accounts im E-Commerce (Schwerpunkt Amazon)
- Aufbau und Entwicklung der internationalen Organisation im Unternehmen
- Internationale Koordination der Marketing- und Verkaufsaktivitäten in Bezug auf Amazon
- Planung und Steuerung von Projekten zur Erweiterung des Onlinevertriebskanals in enger Zusammenarbeit mit anderen Fachbereichen
- Verantwortung für Umsatz, Marge und die Potenzialausschöpfung
- Vorbereitung und Durchführung von persönlichen und telefonischen Verkaufsgesprächen einschließlich Präsentation und Verhandlungsführung

Qualifikationen:

- Einschlägige Berufserfahrung als Sales oder Key Account Manager (m/w) im B2B-Handel- Onlinemarktplätze
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Medieninformatik, Betriebswirtschaftslehre oder eines vergleichbaren Studienganges bzw. eine entsprechende Berufsausbildung
- Exzellente Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Verhandlungssicheres Englisch (Auslandsemester o.ä.)
- Durchsetzungsvermögen, Flexibilität, Belastbarkeit, Reisebereitschaft, Teamgeist sowie ein hohes Maß an Eigenmotivation

Gehaltsrange: € 70.000 – 90.000 p.a. (abhängig von Standort, Erfahrung und Umsatzverantwortung)

Stand Mai 2019

Wollen Sie mehr erfahren? Dies ist eine Musterstellenausschreibung. Gerne sind wir Ihnen bei Ihrem individuellen Angebot behilflich. Senden Sie uns eine E-Mail an info@digilents.com

Digilents ist die Personalberatung für E-Commerce und Digitalisierung. Hier bei Digilents vereinigen wir die Personalberatung und das Recruiting von Fach- und Führungskräften im E-Commerce- und Digitalisierungsumfeld für multinationale Konzerne, mittelständische Unternehmen und Familienunternehmen. Wir decken den exponentiell gestiegenen Bedarf an Fachkräften für den Bereich E-Commerce – Chief Digital Officer, SEO- und SEA-Experten, Shop-Manager, Leiter E-Commerce oder erfahrene E-Commerce-Mitarbeiter und innovative Online-Profis. Für Unternehmen sind wir der erste Ansprechpartner für offene Positionen – noch vor klassischen Headhunter oder Jobportalen. Wir verfügen über ein großartiges Netzwerk und fundierte Kenntnisse im Bereich Veränderungsmanagement und Transformational Leadership. Erfolgreich macht uns die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern und Kandidaten. Wir können schnell, effizient und punktgenau die richtigen Personen vernetzen und kümmern uns individuell um den fachlichen als auch den kulturellen Fit.