

**“We’ve got a strategic plan,
it’s called getting things done.”**

KW-Commerce ist ein international agierendes, dynamisches E-Commerce Unternehmen mit Sitz in Berlin und Zweigstellen in Hong Kong und im chinesischen Perlflossdelta. Unsere Produkte aus dem Bereich Consumer Electronic und Zubehör sind weltweit auf verschiedenen Online-Plattformen und Shops erhältlich. Mit unseren Eigenmarken decken wir das gesamte Spektrum der mobilen Welt ab und beliefern pro Jahr mehr als 4.000.000 Kunden. Tendenz stark steigend. Wir sind inspirierend professionell. Reaktionsschnelles und zielgerichtetes Handeln, innovative Ideen und echter Einsatz: das zeichnet uns aus!

Werde jetzt Teil unserer Erfolgsstory als:

Sales Manager B2B (m/w) in Berlin

DEINE POSITION

Als Sales Manager B2B bei KW-Commerce, dem wachstumsstärksten Digitalunternehmen Deutschlands, trägst Du Verantwortung für die erfolgreiche Entwicklung bestehender und neuer Kundenbeziehungen des Groß- und Einzelhandels. Mit Deiner Leidenschaft für die Neukunden-Akquise bist Du die Lokomotive unseres B2B – Geschäfts und wirst durch zunehmende konzeptuelle und strategische Aufgaben den Aufbau und die Struktur unseres Sales Departments entscheidend prägen. Im Einzelnen übernimmst Du die folgenden Aufgaben:

- Identifikation und Akquise von potenziellen B2B-Neukunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Beratung und Betreuung unserer Neu- und Bestandskunden
- Erstellen von Angeboten und Führen von Vertragsverhandlungen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Verantwortung für die Entwicklung und Umsetzung unserer B2B-Vertriebsstrategie
- Teilnahmen an Fach- und Branchenmessen

Diese Aufgaben führst Du in enger Zusammenarbeit mit den Abteilungen Marketing, Einkauf und Category Management durch.

DEIN PROFIL

Du bist ein leidenschaftlicher „Hunter“, der sich selbst wie auch Andere für Consumer Electronic begeistern kann? Du bringst die Berufserfahrung mit, um Strategien und Konzepte zu entwickeln, damit der Erfolg unseres B2B – Geschäfts auch langfristig gesichert ist? Erfüllst Du im Einzelnen die folgenden Voraussetzungen, passen wir sehr gut zusammen:

- Einschlägige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Bereich der Consumer Electronic
- Ein abgeschlossenes Studium oder eine abgeschlossene Ausbildung, idealerweise mit betriebswirtschaftlicher bzw. kaufmännischer Ausrichtung
- Sicherer Umgang mit der englischen Sprache, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil
- Eine ausgesprochene Kunden- und Serviceorientierung gepaart mit sicherem Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick
- Leidenschaft für Deinen Job, einhergehend mit hoher Leistungsbereitschaft

DEINE PERSPEKTIVEN

Wir bieten Dir einen herausfordernden Job mit viel Eigenverantwortung in einem jungen und preisgekrönten Unternehmen. Du hast bei uns die Möglichkeit, den Aufbau von Vertriebsstrukturen für ein attraktives und zukunftssträchtiges Produktportfolio von Beginn an aktiv mitzugestalten. Was Dich sonst noch erwartet:

- Kurze Wege, flache Hierarchien, schnelle Entscheidungen
- Viel Raum für die Verwirklichung eigener Ideen und Vorstellungen
- Ein modern ausgestatteter Arbeitsplatz in unseren neuen Büros im Herzen Berlins
- Ein sympathisches und stetig wachsendes Team



Haben wir Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine Online-Bewerbung über den Karriere-Bereich unserer Homepage.