

Area Sales Manager [m/w/d] für die Regionen Stuttgart & München

» **Unser Klient:** Die Geschichte unseres Auftraggebers LUQEL Deutschland GmbH beginnt mit einer wegweisenden Begegnung des Visionärs und Gründers in der Karibik. Weißer Sand, blauer Himmel, türkises Meer. Und die Plastikflasche aus Deutschland. Nach all dem Plastikmüll, dem der Firmengründer auf seiner Weltumsegelung begegnet war, brachte dieser Tropfen das Fass zum Überlaufen. Die weltweiten gewaltigen Herausforderungen, die Verschmutzung der Weltmeere mit Plastik, die zunehmende Belastung unseres Trinkwassers mit Schadstoffen und die Wasserknappheit in vielen Gebieten der Erde fordern ein radikales Umdenken. Denn Wasser ist der Ursprung allen Lebens. LUQEL hat es sich zur Aufgabe gemacht, Trinkgewohnheiten neu zu definieren und dazu beizutragen, dass Plastikflaschen überflüssig werden. Das Ändern von Trinkgewohnheiten und der Verzicht auf Plastikflaschen ist ein entscheidender Schritt, um dem ökologischen Wahnsinn Einhalt zu gebieten. Mit LUQEL ist es ganz einfach diesen Weg zu gehen. Das Unternehmen revolutioniert das Wassertrinken mit nachhaltigen Produkten, die sich individuell an den digitalen Lifestyle und Bedarf des Einzelnen anpassen: faszinierend präzise in Technologie und Design, komfortabel in der Anwendung. Um den strategischen Ausbau von bundesweiten Partnerschaften mit B2B-Kunden weiterzuentwickeln, suchen wir **Area Sales Manager (m/w/d)** für die Regionen Stuttgart und München.

» Ihre Aufgaben:

- Aktive Akquisition von Key-Account-Neukunden
- Entwicklung langfristiger angelegter Partnerschaften mit B2B-Kunden
- Betreuung von Bestandskunden sowie Verantwortung für Umsatz, Deckungsbeitrag und der strategischen Ziele
- Steuerung der Kontakt-, Angebots- und Auftragsprozesse sowie Führen der Vertragsverhandlungen
- Erstellung von Businessplänen, Forecasts, Präsentationsunterlagen etc.
- Analyse des Wettbewerbsumfeldes und der Marktpotenziale
- Führung der Jahresgespräche unter Berücksichtigung der Unternehmensziele
- Erstellung von Rahmen- und Serviceverträgen
- Langfristige Joint Business Planung mit Kunden
- Unterstützung der Region: Manager bei Jahresgesprächen und Kundenaktivitäten
- Ausarbeitung und Umsetzung von nationalen Vertriebsmaßnahmen
- Enge Absprache mit der Leitung des Vertriebs, Vertriebskollegen und Schnittstellen
- Pflege und Ausbau der Kundenaktivitäten in CRM
- Best Practice Sharing
- Teilnahme auf Messen und Branchenevents

» Ihr Profil:

- Technische Ausbildung oder kaufmännische Ausbildung mit technischer Affinität
- Begeisterung für Umwelt, Digitalisierung, Gesundheit
- B2B-Marktkennntnisse und einschlägige Praxiserfahrung im B2B-Direktvertrieb und/oder Key Account Management
- Strukturierte, proaktive und verantwortungsbewusste Persönlichkeit mit Abschlussorientierung
- Hohes Maß an Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit
- Teamfähigkeit, Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Erfahrung im Aufbau von Netzwerken und strategischen Kunden
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen und praktische Erfahrung mit ERP/CRM-Systemen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Bereitschaft zur Arbeit im Homeoffice sowie nationale Reisebereitschaft

» Unser Kunde bietet:

- Eigenständiger Auf- und Ausbau von Partnerschaften mit B2B-Kunden
- Arbeiten im Homeoffice
- Einkaufsvorteile durch Corporate Benefits
- Unfallversicherung auch im privaten Bereich
- Eine attraktive Vergütung zuzüglich Bonus
- Firmenwagen

» Kontakt:

- Kennziffer: ST211-CA
- CAPERA Stuttgart – Personalberatung, Klaus Strecker
- Tel.: 0711 16917871; Mobil: 0172 9386712 – auch abends und am Wochenende

» Jetzt per Online-Formular bewerben



Klaus Strecker
0711 16917871

CAPERA » GRUPPE

Personalberatung & Personalentwicklung

Hamburg • Bremen • Berlin • Bielefeld • Hannover • Göttingen
Kassel • Düsseldorf • Stuttgart • Baden-Baden • Fürstfeldbruck