



Die WECK Gruppe mit Sitz in Bonn, Warendorf und Wehr startet nach erfolgreicher Übernahme neu durch. Mit AURELIUS, einer weltweit tätigen Investment Gruppe, greifen wir auf ein operatives Netzwerk aus erfahrenen Experten zurück. Mit dieser starken Partnerschaft im Rücken bauen wir nun intern ein neues Führungsteam auf. Unsere nachhaltigen Produkte mit zeitlosem Design und kompromissloser Qualität werden weiterhin in Deutschland in unserem modernen Glaswerk hergestellt. Wir produzieren und vertreiben neben den weltbekannten Einkochgläsern und Einkochautomaten auch Verpackungsgläser für die industrielle Abfüllung. Kooperation, Flexibilität, Motivation und Einsatzbereitschaft prägen unsere Unternehmenskultur seit 124 Jahren. Mit über 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von über. 60 Mio. Euro schreiben wir unsere 124-jährige Erfolgsgeschichte fort.

Im Rahmen des Aufbaus unseres Vertriebsteams suchen wir einen unternehmerischen und hochmotivierten

Key Account Manager Europe (m/w/d)

Dein Aufgabengebiet

- Verantwortlich für die Entwicklung unseres Vertriebsnetzes mit Fokus auf den Vertrieb unserer Markenprodukte in Länder innerhalb von Europa (insbesondere Skandinavien und Süd-/Osteuropa)
- Betreuung und Entwicklung von bestehenden Vertriebspartnern sowie Aufbau neuer Partnerschaften
- Verantwortung für die Auswahl von Partnern und das Aufsetzen von Verträgen, Rahmenvereinbarungen, Umsatz- und Margen-Zielen im engen Austausch mit den Partnern
- Hauptansprechpartner für Deine Kunden mit Verantwortung für Marktbeobachtung, Weiterentwicklung strategischer Themen und operative Abwicklung

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder eine vergleichbare Qualifikation, zum Beispiel ein Studium
- Erfahrung im internationalen mehrstufigen Vertrieb von Markenprodukten und in der Zusammenarbeit mit internationalen Vertriebspartnern und Distributoren
- Erfahrung im Vertrieb von Non-Food/Slow Moving Consumer Goods vorzugsweise für Marken im Bereich Haushalt, Geschirr oder ähnliches, Kenntnis der relevanten Kundenstrukturen
- Erfahrung im strategischen Account Management
- Hoch ausgeprägte Kunden- und Ergebnisorientierung, Verhandlungsgeschick sowie eine engagierte und kommunikative Persönlichkeit, hohe interkulturelle Kompetenz und Interesse an anderen Kulturen
- Eigenständige, strukturierte und motivierte Arbeitsweise
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse, verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, weitere relevante Sprachkenntnisse für die Zielmärkte wünschenswert
- Sehr hohe Reisebereitschaft sowie eine hohe Flexibilität

Das erwartet Dich

- Eigenverantwortung & Gestaltungsspielraum: Erwünschte Neugierde und Verantwortungsübernahme in einem dynamischen Umfeld mit viel Gestaltungsmöglichkeiten und einer abwechslungsreichen Tätigkeit
- Kollegialität: Ein respektvolles und wertschätzendes Miteinander in einem mittelständischen, persönlichen und nahbaren Unternehmen
- Gelebte „Du-Kultur“: Austausch auf Augenhöhe über alle Ebenen sowie kurze Entscheidungswege
- Vergütung: Eine wettbewerbsfähige Vergütung
- Weiterentwicklung: Vielfältige Lernkultur und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzgestaltung

Hört sich gut an? Dann werde Teil des WECK-Teams.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung adressiert an Kevin Michels, bewerbung@weck.de