

Sie fühlen sich jung, sind dynamisch, können begeistern, gehen gerne auf Menschen zu, und bringen ein technisches Verständnis mit? Und Sie haben bereits Erfolge im Vertrieb vorzuweisen?

Dann sollten wir uns kennen lernen!

Wir, die **hofmann infocom** Gruppe, sind einer der europaweit führenden Kommunikations- / Mediendienstleister und produzieren für unsere Kunden Magazine, Kataloge, Mailings etc.. Wir können dabei auf den gesamten Produktions-Work-Flow – vom Druck, Druckvorstufe sowie Publikationssystemen, Agentur- und Online-Dienstleistungen – inhouse zurückgreifen und sind somit ein Full-Service Anbieter für jegliche Art der Kommunikation. Wir setzen dies mit den modernsten und technisch hochwertigsten Maschinen und Systemen um, und bieten somit Qualität auf höchstem Niveau. Dies spiegelt sich in vielen, namhaften Stammkunden wider. Die steigenden Umsatzzahlen unterstreichen unseren erfolgreichen Weg!

Im Zuge einer weiteren Wachstumsstrategie suchen wir daher deutschlandweit

Key Account Manager (m/w) im Außendienst in Festanstellung Vollzeit

Wesentliche Aufgaben und Ziele:

- profitables Wachstum durch Erweiterung des Kundenportfolios und Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen in einer/m klar festgelegten Region/Bereich
- Neukundengewinnung mittels Erschließung neuer Zielgruppen und -branchen
- systematische Pflege und Ausbau bestehender Schlüsselkunden im bisherigen Kernsegment (Industrie, Automotive, Verlag und Handel)
- Etablierung neuer, sowie Festigung klassischer und alternativer Medien-Dienstleistungen am Markt
- aktive Mitarbeit an Konzeptionen und praktische Umsetzung von Marktstrategien
- Erarbeitung von Vorschlägen für die Entwicklung neuer oder Weiterentwicklung bestehender Dienstleistungen

Ihr Profil:

- Erfahrungen im Vertrieb bzw. Key Account Management im B-to-B-Bereich, Know-how in den Bereichen Business Development,
- abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, ggf. Weiterbildung im Druck- und Medioumfeld
- hohe Kundennähe, sicheres Auftreten
- aktive, gewinnende Persönlichkeit mit der Fähigkeit, positive Beziehungen aufzubauen und zu pflegen
- Überzeugungsfähigkeit und Verhandlungsstärke
- ausgeprägte Umsatz- und Erfolgsorientierung
- Engagement und Organisationsgeschick
- Teamfähigkeit
- hohes Maß an Selbständigkeit
- Begeisterungsfähigkeit, Kreativität, Flexibilität

Interessiert? – Dann überzeugen Sie uns mit Ihrer aussagekräftigen Bewerbung, inkl. möglichem Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung, bitte nur per Mail.

Ihr Ansprechpartner: Herr Roland Bollendorf – bollendorf@hofmann-infocom.de