



Together
into a bright
future.

Wir sind der führende Hersteller von dekorativen Wohnraumleuchten und setzen von Tirol aus weltweit Akzente. Design, Innovation und Qualität sind die Grundlagen unseres internationalen Erfolges. Verstärken Sie mit Ihrem Wissen und Engagement unser Team. Wir suchen für den ehest möglichen Eintritt in der Firmenzentrale in Pill/Tirol einen

International Key Account Manager (m/w/d)

IHRE AUFGABEN:

Direkt der Geschäftsleitung unterstellt sind Sie in dieser Position für die strategische und operative Weiterentwicklung der Geschäftsbeziehung zu unseren internationalen Key Account Kunden (vor allem im DIY-, Möbel- und Fachhandelsbereich) verantwortlich. Ihre Aufgabenschwerpunkte sind insbesondere:

- **Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien** und Sicherstellung einer optimalen Marktentwicklung bei den internationalen Key Account Kunden
- Planung und Erstellung von neuen **Vertriebskonzepten** mit dem Ziel, auch Neukunden zu gewinnen
- Laufenden **Marktbeobachtung und Trendanalyse**, um – in Abstimmung mit den internen Fachabteilungen - spezifische Markt- und Kundenanforderungen frühzeitig zu erkennen und darauf basierend gezielte Markteinführungskonzepte zu entwickeln
- Durchführen von **Jahres- und Konditionsgesprächen** und erfolgreiche Einführung von neuen Sortimentsbereichen
- **Strategieentwicklung** zur Erreichung der Umsatz- und Budgetziele
- Wahrnehmung von **Repräsentationsaufgaben** auf internationalen Messen

UNSERE ANFORDERUNGEN:

Wesentliche Voraussetzung für diese Aufgabe ist neben einer fundierten kaufmännischen Ausbildung eine langjährige Erfahrung im internationalen Vertrieb.

Vertriebsexpertise und digitale Kompetenz: Erfahrung in der Digitalisierung und modernen Marketingmethoden in Multi- und Omnichannel-Vertriebskanälen

Marktextpertise: Erfahrung im internationalen DIY-/Möbel- und Leuchten-Business

Kundenfokus: Strategisches Key Account Management mit Fokus auf Wachstum

Datengetrieben: Analyse, Planung und Umsetzung marktführender Maßnahmen

Leadership: Überzeugende Kommunikation und Verhandlung auf Top-Level

Internationales Mindset: Fließend Englisch, flexibel und reisebereit

Sehr gute Sprachkenntnisse (Deutsch und Englisch) und Offenheit für Geschäfts- und Dienstreisen innerhalb Europas runden Ihr Profil ab.

WIR BIETEN IHNEN:

- laufende Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten (internes Schulungsprogramm)
- eingeschränkte 4-Tage-Woche, flexible Arbeitszeiten, Möglichkeit zum Home-Office
- geförderte Betriebskantine mit Dachterrasse
- tolle Mitarbeitertarife auf alle EGLO Produkte im Verkaufsshop sowie vergünstigte Einkaufsmöglichkeit bei vielen Unternehmen in unserer Region und über corporate benefits
- Kooperation mit bikeleasing.at
- optimale Anbindung am öffentlichen Verkehr direkt an der Firmenzentrale
- firmeneigene Mitarbeiterparkplätze

Für diese Position gilt ein Mindestentgelt von brutto € 70.000,-/Jahr. Es besteht die Bereitschaft zur Überzahlung abhängig von Qualifikation und Berufserfahrung.

WIR FREUEN UNS AUF IHRE BEWERBUNG!

Jetzt bewerben unter jobs.eglo.com