

WIR SUCHEN DICH ALS**ACCOUNT MANAGER ETAIL / RETAIL (m/w/d)****für Projekt mit namhaften Software-Hersteller
(Im Raum Stuttgart oder München)**

Als einer der führenden Anbieter von "Intelligent B2B Sales Services" im Bereich der Kunden- und Partneridentifikation, Segmentierung sowie Pre-Sales und Sales-Execution ist COMPRiS voll auf Erfolgskurs.

Unsere intelligente Methodik vernetzt handwerklich exzellenten Vertrieb mit Datengestützten Intelligence Services und identifiziert für unsere Kunden neue Absatzpotentiale. Wir suchen sympathische Kolleginnen und Kollegen, die gemeinsam mit uns richtig durchstarten. Motivierte Menschen, die mit intelligenten Konzepten & Ergebnissen unsere Kunden begeistern und unsere Werte wie Verständnis auf Augenhöhe, offene Kommunikation und Verlässlichkeit leidenschaftlich leben.

Verantwortlichkeit / Aufgabenbereich

- Verantwortlich für das B2C-Konsumenten-Softwaregeschäft in der EMEA-Region über den Einzelhandelskanal, sowohl für digitale als auch für physische Formfaktoren und das gesamte Produkt mit Schwerpunkt auf dem Wachstum im digitalen Bereich
- Verwaltung der wichtigsten Einzelhandelskonten in der EMEA-Region (außer Amazon)
- Geschäftsplanung und Geschäftsentwicklung mit bestehenden Partnern
- Marketingplanung in Abstimmung mit dem Marketingleiter zur Förderung des Umsatzwachstums
- Planung, Durchführung und Analyse von Werbemaßnahmen & Verwaltungsteam, um neue Kunden zu erreichen
- Optimierung der Investitionen, um einen positiven ROI zu erzielen Management über MDF, Rabatte usw.
- Einrichtung und Durchführung von Pilotprojekten mit wichtigen Partnern in Abstimmung mit den Adobe / COMPRiS Customer Strategy Business Units.
- Aufbau langfristiger Wachstumschancen und entsprechender Business Cases entlang der Kundenstrategie von Adobe / COMPRiS für zugewiesene Kunden
- Aufbau einer professionellen Arbeitsbeziehung und Entwicklung langfristiger Geschäftspartnerschaften
- Stärkung des Portfolio-Selling-Ansatzes und kosteneffizienter Methoden zur Förderung des Adobe / COMPRiS-Kundenportfolios (Bundles, Cross Selling usw.)
- Erstellung von Berichten und Analysen, einschließlich Prognosen, Zielausrichtungen, Werbeanalysen usw.

Fertigkeiten & Kompetenzen

- Hochschulabschluss in Wirtschaftswissenschaften, Handelswissenschaften oder ähnlichen relevanten Bereichen
- Etail/Einzelhandel Erfahrung in der Kundenbetreuung und im Vertrieb von B2C-Produkten Interesse und/oder
- Erfahrung in der B2C-Softwarebranche von Vorteil
- Ausgezeichnete MS Office 365 / Collaboration (insbesondere Excel) Kenntnisse
- Kenntnisse über die Verwaltung von Etail-/Einzelhandelskonten im Kanal (Europa / DACH usw.)
- Verständnis für das Verbrauchergeschäft und Kenntnisse des Einzelhandels-/Onlinemarktes
- Kenntnisse in Geschäftsplanung und -modellierung, Prognosen und Berichterstattung
- Fähigkeiten im Umgang mit der Komplexität von Geschäftskoordination, Planung, Prognosen und Berichterstattung
- Interaktiver Teamplayer
- Starkes Verhandlungsgeschick
- Konfrontation in Verhandlungen sollte nicht gescheut werden
- Ausgeprägte Koordinations-, Kooperations- und Kommunikationsfähigkeiten
- Fähigkeit, Verantwortung zu übernehmen
- Fließende Beherrschung von Geschäftsendglish und einer anderen europäischen Sprache wünschenswert
- Ein starker Eigenantrieb und der Wille zu gewinnen!

Unser Angebot

- Eine vertriebliche Herausforderung in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld, umfassende Unterstützung in der Einarbeitungsphase und individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten durch unsere COMPRiS Akademie
- Attraktiver, moderner Arbeitsplatz mit flexiblen Arbeitszeitmodellen und attraktivem Gehaltsmodell, Sozialleistungen, Home Office
- Motivierte, offene und Vertrauensvolle Arbeitsatmosphäre

Wenn Du spannende Aufgaben in einem starken Team und innovativen Unternehmen übernehmen möchtest, freuen wir uns über Deine aussagekräftige Bewerbung. Bitte schicke diese mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und Deinen Gehaltsvorstellungen per Mail an:

CHRISTOPH SCHEIBEL
bewerbung@compris-sales.de