



Für unseren Bereich Sales suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

Key Account Manager B2B/B2C (m/w/d) In der Region Berlin – Hamburg - Hannover

Ihre Aufgaben:

- Unterstützung von Systemhäusern bei Projektgewinnung und -umsetzung für das Gigaset Professional Portfolio
- Betreuung von Systemhäusern in der Region Berlin – Hamburg - Hannover, mit dem Ziel den Umsatz und Ertrag nachhaltig zu steigern
- Zielorientierte Aussteuerung des Technical Sales
- Teilnahme an Veranstaltungen, wie bspw. Roadshows, Hausmessen etc.
- Umsetzung von Marketingmaßnahmen in der Region

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder vergleichbares Studium bzw. Qualifikation
- Produkt- und Marktkenntnisse des relevanten professionellen TK-Kanals in Deutschland
- Erfahrung im indirekten, zwei-stufigen Vertrieb und dessen Charakteristika
- Berufserfahrung in vergleichbarer Aufgabe innerhalb des professionellen TK-Umfelds mit direktem Zugang zu Systemhäusern und Technologiepartnern (PBX-Hersteller)
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse
- Zielorientierte Arbeitsweise mit einem hohen Maß an Eigeninitiative
- Eine durchsetzungsstarke und vertriebsorientierte Persönlichkeit
- Sehr gute Präsentationsfähigkeiten

Das erwartet Sie:

Eine spannende, verantwortungsvolle Aufgabe in einem Unternehmen, das jeden Tag besser wird. Ein hohes Maß an Eigenverantwortung und kreativem Gestaltungsspielraum. Faire, tarifliche Beschäftigungsbedingungen. Und ein hochmotiviertes, kollegiales Team, das mit Freude arbeitet.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung via Email an: jobs@gigaset.com

Unsere Datenschutzerklärung zum Bewerbungsverfahren finden Sie [hier](#)