



Key Account Manager Sales Energy Stations (m/w/d)



Frechen



Full-time employee



Hybrid

Was wirst du machen?

- Zuständigkeit für die Betreuung der Top-Mineralölkunden sowie Sicherstellung eines professionellen Kunden- und Beziehungsmanagements
- Präsentation des Produkt- und Dienstleistungsportfolios mit dem Ziel, Kundenpotenziale optimal auszuschöpfen
- Verhandlung, Umsetzung und Überwachung von Verträgen
- Planung, Steuerung und Kontrolle aller Vertriebsaktivitäten mithilfe gängiger CRM-Tools; Analyse der Ergebnisse anhand relevanter KPIs und Ableitung geeigneter Maßnahmen zur Erreichung von Umsatz- und Ertragszielen
- Ausbau und Sicherung der Kundenbeziehung und Gewinnung von Neukunden durch Ausschreibungen
- Unterstützung des Vertriebsmanagements durch Mitarbeit an relevanten Projekten

Was bringst du mit?

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine erfolgreich absolvierte kaufmännische Ausbildung, z.B. im Groß- und Außenhandel
- Fundierte Englischkenntnisse
- Mehrjährige Erfahrung in der Betreuung und Entwicklung von Schlüsselkunden im Handel, in der Industrie oder im Convenience-Segment
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Anwendungen, insbesondere Excel und PowerPoint
- Ausgeprägte analytisch-konzeptionelle Fähigkeiten in Kombination mit Kommunikationsstärke, Durchsetzungsvermögen und Verhandlungskompetenz
- Ein effizientes Zeit- und Selbstmanagement werden vorausgesetzt, sowie mittlere Reisebereitschaft

Was bieten wir dir?

- Für deinen Geldbeutel: Attraktives Fixgehalt, Mitarbeiter-Einkaufskarte der REWE Group, Lekkerland Personalkauf, Corporate Benefits, vergünstigtes Deutschlandticket, Vorteile beim Fahrrad-Leasing

- Für deine Work-Life-Balance: Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten, 30 Urlaubstage, Sabbatical oder Break
- Für dein Wohlbefinden: Bezuschusste Mitgliedschaft bei Urban Sports Club, Gesundheitsprogramme und Sportevents, Angebote für deine mentale Gesundheit in belastenden Lebenssituationen
- Für deine Karriere: Individuelles Trainingsangebot und ausgezeichnete Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der REWE Group
- Für unser Miteinander: Intensive Einarbeitung und Onboarding, Team-Events, Mitarbeitenden-App

Lekkerland, ein Teil der **REWE Group**, ist der Spezialist für die unterwegsversorgung in vier europäischen Ländern. Als Großhandels-, Dienstleistungs- und Logistikpartner versorgen wir deutschlandweit rund 40.000 Verkaufsstellen unserer Kund:innen mit Produkten für den Genuss sofort und später, darunter Tankstellen, Kioske, Convenience Stores, Ladeparks und die Systemgastronomie. Das ist längst nicht alles: Wir gestalten den unterwegskonsum von morgen, indem wir Sortimente, Foodservice-Konzepte, technische Lösungen und Shopformate wie REWE To Go entwickeln, die dem Zeitgeist der mobilen Gesellschaft entsprechen. Unseren Erfolg verdanken wir unseren rund 3.800 Mitarbeitenden, die mit ihrem Know-how und Engagement, ihrer Vielfalt und Innovationskraft ein starkes, einzigartiges Team bilden.

Wir bleiben nicht stehen, sondern schaffen Zukunft – für unsere Kund:innen und Mitarbeitenden. Weil wir heute schon das Morgen denken. **Lekker. Besser. Weiter. Lekkerland.**



Werde jetzt ein Teil von uns

Ich freue mich auf deine Online-Bewerbung. Bewerbungsunterlagen in Papierform können wir leider weder bearbeiten noch zurücksenden. Bei Fragen komm direkt auf mich zu.



Lekkerland SE
Gina Lasslop
Europaallee 57
50226 Frechen
+49 151 29864795
recruiting@lekkerland.com

Bei uns zählt der Mensch. Wir setzen auf Vielfalt, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie etwa Geschlecht, ethnische Herkunft, Religion, Behinderung, Alter oder sexuelle Identität.

Lekkerland Karriere