

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Revolutioniere mit uns die Baubranche! Unser Ziel ist es, den Bauherren den besten Service zu bieten und den Hausbau zu erleichtern. Dementsprechend erwarten dich hier Menschen, für die Verantwortung und Handlungsspielraum die Motivatoren zur Selbstverwirklichung darstellen und mit dir gemeinsame und große Ziele erreichen wollen. Wir lieben es unseren Kunden den individuellen Traum vom neu gebauten, eigenen Haus zu realisieren!

Zur Gewährleistung exzellenter Verkaufsberatung unserer Kunden suchen wir **ab sofort** in **Berlin** ehrgeizige und kommunikationsstarke **Key Account Manager** (m/w/d) für die Erweiterung unseres Produktportfolios in Vollzeit.

DEINE TÄTIGKEITEN

- Du bist als Key Account Manager (m/w/d) auf B2B-Ebene in der Baubranche tätig und verantwortest den Ausbau unseres aktuellen Portfolios aus professionellen Baupartnern
- Du agierst in Ost- sowie Süddeutschland und bist eigenverantwortlich für die Akquise, die Verhandlungsführung und die Vertragsgestaltung mit den Baufirmen zuständig
- Du kümmerst dich um das Onboarding neuer Partner in das Almondia-System, fungierst als Sparringspartner und prägst so die Entwicklung einer nachhaltigen Unternehmensverbindungen
- Du stehst in engem Austausch mit Entscheidern, erkennst die Potenziale deiner Key Accounts und entwickelst individuelle Lösungen
- Du vertrittst die Marke Almondia auch auf Messen, behältst dabei die Markt- und Branchensituation im Blick und arbeitest direkt mit dem CEO zusammen

DEIN PROFIL

- Du hast ein betriebswirtschaftliches Studium erfolgreich abgeschlossen und bringst Erfahrung im Key Account Management oder Business Development mit
- Du schaffst es, durch deine ausgeprägte Empathie, dein vertrauenswürdiges Erscheinungsbild sowie dein hervorragendes Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick allen Kunden auf Augenhöhe zu begegnen
- Du beschreibst dich selbst als ziel- sowie erfolgsorientiert und bleibst auch über einen längeren Sales-Zyklus motiviert
- Du bist gut organisiert, arbeitest gewissenhaft sowie strukturiert und behältst jederzeit den Überblick
- Du sprichst verhandlungssicheres Deutsch, hast einen Führerschein und vor allem so richtig Lust mit uns durchzustarten

WIR BIETEN DIR

- Eine fundierte Einarbeitung in dein Aufgabengebiet sowie die Chance, gleich vom ersten Tag an Verantwortung zu übernehmen und ein aufstrebendes Prop-Tech Unternehmen auf seinem Weg zum Marktführer aktiv zu begleiten
- Vielseitige Tätigkeiten sowie die Möglichkeit an neuen Aufgaben zu wachsen und dich kontinuierlich weiterzuentwickeln
- Ein innovatives und erfolgreiches Vertriebskonzept mit stetig wachsendem Kundenstamm
- Ein attraktives Gehaltspaket inklusive Dienstwagen
- Ein motivierendes Arbeitsklima, tolle Werte, die auch gelebt werden und ein super Team, dass sich schon jetzt freut mit dir zusammenzuarbeiten

Du hast Lust auf Königsklasse, Erfolg und Revolution? Dann schicke jetzt deine Bewerbung mit Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen per Mail (als pdf) an: **Frau Yati Hahn** unter **jobs@almondia.com** mit dem Betreff **“Key Account Manager (m/w/d)”**.