

Gruppenkoordinator und Verkaufsleiter Key-Account (m/w/d)



Wir sind der kompetente Problemlöser und zuverlässige Partner für erstklassige und gleichzeitig effiziente Reinigungslösungen für professionelle Anwender. Über 130 Spezialisten unter einem Dach entwickeln, produzieren und vertreiben Reinigungs- und Pflegeprodukte. Am Standort Memmingen werden alle BUZIL® und PLANTA® Produkte hergestellt, gelagert und kommissioniert. Die Lieferung an Großhändler erfolgt von hier über Speditionen in über 35 Länder. Uns gibt es in der professionellen Gebäudereinigung, der Industrie, Hotellerie

und Gastronomie sowie in Alten- und Pflegeeinrichtungen. Im Geschäftsfeld Private Label werden individuelle Kundenwünsche von der ersten Idee bis zum fertigen Produkt entwickelt und produziert. Neben einer Tochtergesellschaft in Polen und einer Niederlassung in den Vereinigten Arabischen Emiraten gibt es auch Verkaufsbüros in den Balkanstaaten. Das Unternehmen wurde 1907 von Julius Wagner gegründet und ist seitdem im Familienbesitz.

Ihre Aufgaben:

- Koordination und Entwicklung des nationalen Vertriebs von Verkaufsleitern, Außendienstmitarbeitern und Servicetechnikern
- Akquisition, Betreuung und Weiterentwicklung der Groß-, Key-Account-Kunden und der Fachgroßhandelsgruppen
- Umsatz-, Ergebnis- und Kostenverantwortung für den zugeordneten Bereich
- Analyse der Geschäftszahlen einschließlich der Definition geeigneter Maßnahmen
- Aktive Unterstützung der Geschäftsführung bei der Weiterentwicklung und Umsetzung der Unternehmensstrategie und -ziele
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Mitarbeit bei der Entwicklung und Umsetzung der Markt- und Produktstrategie

- Erstellung und Umsetzung von Marketing-, Vertriebs- und Absatzförderungsmaßnahmen
- Strategische Entwicklung und Umsetzung einer nachhaltigen Vertriebsstrategie zur Steigerung der Vertriebseffizienz
- Enge Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement, Supply-Chain-Management und Forschung & Entwicklung
- Effiziente Messung und Steuerung des Vertriebes unter Verwendung und Weiterentwicklung des bestehenden CRM-Systems
- Führung von Accountplänen zur Steuerung definierter Kunden
- Teilnahme an über-/regionalen Messen und Ausstellungen
- Fachliche Führung der zugeordneten Mitarbeiter

Ihr Profil:

- Erfahrung als Key Account Manager
- Maximale Kundenorientierung, regionales Großkundenmanagement
- Präsentationssicherheit vor Gruppen
- Souveränität in der Führung von Mitarbeitern
- Ausgeprägte Sozialkompetenzen, konstruktive Arbeitsweise und persönliche Flexibilität
- Unternehmerisches Denken und Handeln

- Überzeugendes, positives Auftreten, Selbstbewusstsein, Eigenmotivation, Integrität
- Ausgeprägte Vorbildfunktion im persönlichen Auftreten
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium oder vergleichbare Ausbildung mit Zusatzqualifikation

Wir bieten Ihnen:

- Familiengeführtes Unternehmen
- Moderne Arbeitsmittel (Laptop, Handy, usw.)
- Attraktive, leistungsgerechte Vergütung und erfolgsabhängige Provision
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung

- 30 Tage Jahresurlaub & Sonderurlaub
- Betriebliche Altersversorgung
- Einkaufsvergünstigungen im Buzil-Shop
- Corporate Benefits

Interesse:

Dann schicken Sie bitte Ihre Bewerbung inkl. Lebenslauf und Zeugnissen an: bewerbungen@buzil.de, damit wir uns gleich kennen lernen können.

BUZIL-WERK Wagner GmbH & Co. KG · Personalabteilung · Fraunhoferstraße 17 · 87700 Memmingen
Weitere Infos unter www.buzil.de