Key Account Manager E-Commerce & Onlinehandel (m/w/d)

Vollzeit | Bayreuth | unbefristet

Für die Stärkung und Weiterentwicklung unserer Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden sowie die Gewinnung neuer Kunden und Partner im E-Commerce suchen wir eine vertriebsstarke und unternehmerisch denkende Persönlichkeit mit Erfahrung in digitalen Vertriebskanälen, Kundenentwicklung und nachhaltigem Wachstum.

Der Key Account Manager E-Commerce & Onlinehandel verantwortet die Umsatz- und Geschäftsentwicklung im E-Commerce-Umfeld. Dabei erschließt er Markt- und Wachstumspotenziale, steuert relevante Online-Marktplätze und entwickelt digitale Vertriebskanäle sowie Kundenanbindungen kontinuierlich weiter.

Ihr Aufgabenbereich:

- Betreuung und Weiterentwicklung nationaler und internationaler E-Commerce-Kunden
- Gewinnung neuer Kunden und Vertriebspartner im Onlinehandel
- Steuerung von Online-Marktplätzen sowie Entwicklung neuer digitaler Vertriebskanäle
- Optimierung von Systemanbindungen, Prozessen und digitalen Schnittstellen
- Identifikation neuer Markt- und Wachstumspotenziale und Umsetzung neuer Online-Vertriebskonzepte

Ihr Profil:

- Betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, E-Commerce, Onlinehandel oder Key Account Management
- Erfolgreiche Betreuung und Entwicklung von Kundenbeziehungen sowie Freude an der Gewinnung neuer Geschäftspartner
- Verständnis für digitale Vertriebsprozesse, Online-Marktplätze und E-Commerce-Plattformen
- Unternehmerisches Denken sowie die Fähigkeit, Marktpotenziale zu identifizieren und in Geschäftserfolge umzuwandeln
- Verhandlungssicherheit, Kommunikationsstärke und ein souveränes Auftreten
- Analytische Arbeitsweise und sicherer Umgang mit Kennzahlen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse für die Kommunikation mit nationalen und internationalen Geschäftspartnern
- Reisebereitschaft

Unser Angebot:

- Etablierter Elektrogroßhandel mit klarem Fokus auf Innovation und Weiterentwicklung
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege und eine kollegiale, dynamische Unternehmenskultur
- Schlüsselfunktion bei der erfolgreichen Weiterentwicklung digitaler Vertriebskanäle

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Ihrem möglichen Eintrittstermin und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an bewerbung@eltric.com.