



Werden Sie Teil einer beeindruckenden Erfolgsgeschichte

optovision steht seit über 45 Jahren für Deutsche Ingenieurskunst und enge Kundenbeziehungen. Als wiederholter Gewinner des Titels „Bester Brillenglaserhersteller Deutschlands“ schreiben wir jedes Jahr die Erfolgsgeschichte neu. Gemeinsam mit Ihnen möchten wir weiterhin Millionen von Menschen zu mehr Lebensqualität durch optimales Sehen verhelfen. Seien Sie ein Teil dieser inspirierenden Reise und gestalten Sie mit uns die Zukunft als:

Key Account Manager International mit Schwerpunkt Europa (m/w/d)

Ihre Hauptaufgaben:

- Akquisition von internationalen Neukunden, aktive Mitwirkung bei der Definition von neuen Zielmärkten, selbstständige Erarbeitung von Markterschließungsstrategien
- Akquise und Betreuung von Großkunden sowie Planung und Durchführung von Maßnahmen zu Verkaufsaktionen
- Erstellung eines Jahresplans für die Key Accounts sowie Vertriebssteuerung bzgl. der vereinbarten Zielerreichung inkl. Reporting
- Beobachtung und Analyse der Märkte und Wettbewerber in Europa sowie Mitarbeit bei der Definition des Kundenproduktportfolios
- Eigenverantwortliche Pflege und Ausbau bestehender Beziehungen zu internationalen Bestandskunden
- Aktive Gestaltung des Bereichs internationaler Vertrieb, Konzeption von zukunftsorientierten Vertriebsstrategien und deren erfolgsorientierte Umsetzung
- Angebotslegung und Vertragsgestaltung für internationale Neu- und Bestandskunden
- Teilnahme an regionalen Messen, Kongressen und Kundenevents
- Schnittstellenfunktion und Leitung bereichsübergreifender Projekte
- Verantwortlich für Unterstützung, Betreuung und Entwicklung der Niederlassungen im Ausland
- Kooperative Zusammenarbeit mit den Bereichen Marketing, Sales Europa und Produktmanagement, regelmäßiges Reporting an die Geschäftsleitung

optovision

Gesellschaft für moderne Brillenglastechnik mbH
Personalabteilung
Heinrich-Hertz-Straße 17
D-63225 Langen

Telefon: +49 (0)6103-757-0
personal@optovision.de · optovision.com

Folgt uns:   


optovision[®]
GERMAN ENGINEERING



Ihr Profil:

- Abgeschlossenes augenoptisches Studium, gerne mit einer kaufmännischen Zusatzqualifikation, oder Wirtschaftsstudium mit einer augenoptischen Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb oder Key Account bevorzugt in der Optikbranche oder einem internationalen Konzern
- Erfahrung im Projektmanagement mit interdisziplinären Teams sowie mit Entscheider – und Einkaufsstrukturen
- Affinität zu erklärungsbedürftigen Produkten
- Zielorientiertheit, Begeisterungsfähigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Führerschein Klasse B ist zwingend erforderlich mit einer steigenden Reisebereitschaft (ca. 3 Tage / Woche)
- Internationale Reisebereitschaft, vorwiegend im europäischen Raum und hohe zeitliche Flexibilität
- Kommunikations- und kontaktstarker Teamplayer mit hoher Kundenempathie
- Ausgeprägtes analytisch-konzeptionelles Denkvermögen sowie souveränes Auftreten gepaart mit Präsentationssicherheit
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch ist Voraussetzung

Wir bieten:

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit, in der Sie Verantwortung übernehmen und flexibel arbeiten
- Ein kollegiales und hochprofessionelles Arbeitsumfeld mit erstklassigen, qualitativ hochwertigen Produkten
- Flache Hierarchien, die kurze Entscheidungswege ermöglichen
- Ein umfassendes Onboarding-Programm
- Eine Unternehmenskultur, die den konstruktiven Austausch mit Kollegen, Kolleginnen, Kunden und Geschäftspartnern aktiv fördert sowie einen offenen Umgang in einem qualifizierten Team
- Eine attraktive Vergütung, eine moderne technische Ausstattung von Diensthandy bis Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Zugang zu exklusiven Online-Angeboten (Corporate Benefits), Mitarbeiterrabatte, E-Bike-Leasing und ein aktives betriebliches Gesundheitsmanagement, Unterstützung bei Pflege und Kinderbetreuung)

Bewerben Sie sich am besten gleich unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung, direkt über unsere Karriereseite oder per E-Mail.

optovision

Gesellschaft für moderne Brillenglastechnik mbH
Personalabteilung
Heinrich-Hertz-Straße 17
D-63225 Langen

Telefon: +49 (0)6103-757-0
personal@optovision.de · optovision.com

Folgt uns:   


optovision[®]
GERMAN ENGINEERING