

### KEY ACCOUNT MANAGER:IN ELEKTROFACHHANDEL

(m/w/d)

Für das Gebiet Bayern/Süddeutschland

clearwhite, die Premium Marke der claro products gmbh, ist die Fachhandelsmarke der Eigentümergeführten claro products gmbh, deren Produkte, unter Einhaltung höchster Standards, in Österreich produziert werden. An unserem Standort in Anif bei Salzburg entwickeln wir, speziell für den Elektrofachhandel, Produkte die hervorragende Spül- und Waschergebnisse garantieren, beste Reinigungsperformance liefern, den Fokus auf Nachhaltigkeit legen, und daher nicht mit herkömmlichen Erzeugnissen vergleichbar sind. <https://www.clearwhite.com/ueber-uns/>

#### Unsere Denkweise – Dein Aufgabengebiet als Key Account Manager – Elektrofachhandel:

- Du bist Markenbotschafter:in von clearwhite und interessierst an deiner neuen Aufgabe den Elektrofachhandelsmarkt zu erobern.
- Du baust dir selbstständig und proaktiv ein erfolgreiches Fachhandelsnetzwerk in deiner Region Bayern / Süddeutschland auf, und bist verantwortlich die vereinbarten Potenziale und Ziele zu erreichen.
- Du bist Ansprechperson für deine Kund:innen im Elektrofachhandel, kennst deren Bedarf, entwickelst maßgeschneiderte Lösungen und treibst unser Premium Business voran.
- Du arbeitest gerne im Team und bist interessiert an einer aktiven Zusammenarbeit mit den wichtigsten internen Schnittstellen und bist dabei integraler Teil des Vertriebsausbaus Elektrofachhandels für den Fokusmarkt Deutschland zuständig.
- Du sorgst für perfekte Visibilität am POS und setzt selbstständig kreative Kampagnen um.
- Du stellst eine regelmäßige Berichterstattung und Ergebnisanalyse sicher.
- Du schulst unsere „Markenbotschafter:innen“ im Elektrofachhandel und bist Ansprechpartner:in für technische und andere Fragen.

#### Deine Stärken und Qualifikationen:

- Erfolgsbilanz in der Kundenentwicklung und -betreuung des deutschen Elektrofachhandels (möglichst bereits im Kundenuniversum).
- Du hast eine abgeschlossene Ausbildung – im kaufmännischen Bereich wäre von Vorteil.
- Der Umgang mit Menschen macht dir Spaß, und du überzeugst diese mit Leidenschaft von unseren Premium Produkten.

Wir suchen dich!

- Du überzeugst durch dein sympathisches und empathisches Auftreten, bist bekannt für dein Verkaufstalent und hast ein hohes Level an Motivations- und Begeisterungsfähigkeit.
- Du verfügst über eine ausgeprägte Hands-On-Mentalität und über Verhandlungsgeschick.
- Konzeptionelles und analytisches Denken, strategisches Handeln, Produktkalkulationen und Umsatzanalysen siehst Du als Selbstverständlichkeit.
- Deine Kommunikationsfähigkeit zeichnet dich aus.
- Du bist gerne in deiner Region unterwegs und hast Freude am Reisen.
- Leidenschaft, Offenheit und Weitblick sind für dich ebenso selbstverständlich wie sehr gute EDV-Kenntnisse.

#### Das bieten wir dir:

- Verantwortung in einem dynamischen, zukunftsorientierten Arbeitsumfeld in einem modernen, stabilen und wachsenden Familienunternehmen.
- Eine positive Arbeitsatmosphäre und ein Team, in das sich jede und jeder, ungeachtet von Geschlecht, Herkunft, Religion und Alter einbringen kann.
- Ein attraktives Gehaltsmodell mit – auf Performance basierendem – Bonussystem.
- Flexible Zeiteinteilung im Rahmen der Wochenarbeitszeit und Möglichkeit im Homeoffice zu arbeiten.
- Ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung.
- Ein attraktives Gehaltsmodell und ein nach Performance basiertes Bonus-System.

Du fühlst dich angesprochen und möchtest in unserem Familienbetrieb aktiv mitwirken,  
dann bewirb dich direkt unter: [sales@claro.at](mailto:sales@claro.at)  
Wir freuen uns auf deine Bewerbung!