

## SIND SIE EIN ECHTER KÄRCHER-TYP?



Ich lege mich am liebsten  
auf die faule Haut



Ich will mit Leidenschaft  
viel bewegen



Kärcher ist Weltmarktführer für Reinigungssysteme, -produkte und -dienstleistungen und steht für Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit. Diesen Erfolg verdanken wir unseren Kolleginnen und Kollegen, die täglich hinter den kontinuierlichen Weiterentwicklungen unserer ausgereiften Produkte stehen. Wir, die deutsche Vertriebsgesellschaft von Kärcher, stehen mit unserem Team für den erfolgreichen Absatz der Produkte sowie den Ausbau neuer Märkte. Als Tochterunternehmen der Kärcher GmbH & Co. KG genießen wir neben den Vorteilen eines Arbeitgebers mit Großkonzern-Strukturen die Agilität und Dynamik einer erfolgreichen Vertriebsgesellschaft. Wir suchen leistungsbereite und engagierte Mitarbeiter, die mit uns gemeinsam daran arbeiten, was Kärcher ausmacht – ausnahmslos das Beste geben.

### › Ihr Kontakt

**Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH**  
Frau Vanessa Klein  
Friedrich-List-Straße 4  
71364 Winnenden  
Tel: +49 (7195) 903-3915

[www.kaercher.com](http://www.kaercher.com)



the  
difference  
is you

Außergewöhnliche Aufgaben verlangen außergewöhnliche Mitarbeiter. Für unsere Abteilung "Vertrieb Großfläche" suchen wir am Standort Winnenden Ihre engagierte Unterstützung.

## Key Account Manager (m/w) E-Commerce

### › Zu Ihren Aufgaben gehören

- Eine umfassende Betreuung und Weiterentwicklung unserer Key Account Kunden aus dem Bereich E-Commerce.
- Identifikation und Ausbau von Potenzialen.
- Verantwortung für die Jahres- und Sortimentsgespräche sowie die flächendeckende Distribution.
- Die Ausarbeitung von kundenspezifischen Angeboten, Ausschreibungen, Konditionsvereinbarungen und Verträgen.
- Die Erstellung von Marktanalysen, Key Account Plänen sowie verkaufsfördernde Maßnahmen und Veranstaltungen.

### › Unser Angebot für Sie

- Eine herausfordernde Tätigkeit in einem innovativen, renommierten Familienunternehmen.
- Ein unternehmerisches Umfeld mit viel Gestaltungsspielraum und hoher Eigenverantwortung.
- Ein attraktives Entgeltsystem für Leistungsträger, die hoch hinaus wollen.
- Individuelle Entwicklungs- und Weiterbildungsmaßnahmen und attraktive Karrierewege.
- Modernste IT/Telekommunikation und einen Dienstwagen, auch zur privaten Nutzung.

### › Ihr Qualifikationsprofil umfasst

- Abgeschlossenes Studium mit dem Schwerpunkt BWL, E-Commerce, Marketing oder vergleichbar.
- Fundierte Berufserfahrung in der Betreuung von Key Account Kunden bevorzugt im Bereich E-Commerce.
- Kommunikationsstärke sowie eine hohe Zahlenaffinität.
- Schnelle Auffassungsgabe und Einfühlungsvermögen im Umgang mit verschiedenen Themenstellung und Gesprächspartnern.
- Routinierter Einsatz von MS-Office, SAP und CRM-Systemen.
- Reisebereitschaft und sicheres Englisch.

So geht's mit Hochdruck in Richtung Karriere:

Schicken Sie Ihre vollständigen Unterlagen über unser Online-Formular unter Angabe der Kennziffer 007092 an unsere Personalabteilung.