

Unser Mandant gehört in seinem Marktsegment zu den namhaften und führenden deutschen Unternehmen in der Textilindustrie. Mit mehreren hundert Mitarbeitern entwickelt, produziert und vertreibt er innovative Lösungen für überwiegend technische Anwendungen—von Automotive und Technischen Textilien über Arbeitsbekleidung bis Fashion, genauso wie Heim- und Haustextilien. Als zuverlässiger Partner setzt er die spezifischen Anforderungen seiner nationalen und internationalen Kunden in hoher Qualität um, flexibel und serviceorientiert.

Im Zuge des kontinuierlichen Wachstums wird das Vertriebsteam erweitert. Wir suchen eine/n vertriebslich ambitionierte Persönlichkeit - dynamisch, textilaffin und begeistert —als

# Key Account Manager/in International

## Ihre Aufgaben:

- Pflege bestehender Kundenbeziehungen in den textilen Marktsegmenten Mobility, Industry, HomeTex, Work Wear, Fashion etc.
- Ausbau der Vertriebsaktivitäten und Akquise neuer Kunden, v.a. europaweit
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung und Aufzeigen neuer Möglichkeiten
- Intensiver Austausch und Zusammenarbeit im Vertriebsteam und mit angrenzenden Abteilungen
- Erarbeiten von technischen Spezifikationen beim und mit dem Kunden
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, fachbezogenen Veranstaltungen etc.

## Ihr Profil:

- Vertriebserfahrung als z.B. KAM, Sales Manager, Gebietsverkäufer, Junior Verkäufer aus der 2. Reihe oder auch aus dem Innendienst/Customer Service mit dem Drang nach Draußen
- Erfahrung im textilen Umfeld bzw. in der textilen Lieferkette (Faser, Garn, Flächenherstellung)
- Schnelle Auffassungsgabe, Kommunikations- und Verhandlungsgeschick mit sympathischem Auftreten
- Gewinnende Persönlichkeit mit hoher Teamfähigkeit
- Strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise mit Durchhaltevermögen
- Hohe Reisebereitschaft, Flexibilität und gute Englischkenntnisse setzen wir voraus

## Wir bieten:

- Eine langfristig angelegte Aufgabe in einem wachsenden Unternehmen mit hoher Kontinuität, in der Sie Ihre Stärken einsetzen und weiterentwickeln können
- Eine persönliche, vertrauensvolle Unternehmenskultur
- Ein attraktiver Standort am Rande einer Metropolregion

Erste Fragen richten Sie bitte vertrauensvoll an **Elisabeth Krüger** oder **Sabine Lieske**, Tel. 09221 9573-0. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) unter Angabe der **PN 1217043TX** an [info@kvp-ku.eu](mailto:info@kvp-ku.eu). Diskretion wird ausdrücklich zugesichert.

KRÜGER / VÄTH



KRÜGER / VÄTH Personal- und Unternehmensberatung BDU, bietet Ihnen **mehr als 30 Jahre Erfahrung im Executive Search**. Besuchen Sie uns unter [www.kvp-ku.eu](http://www.kvp-ku.eu).