



Jochen Schweizer und mydays, die beiden führenden Marken auf dem Erlebnismarkt, wurden im Oktober 2017 unter dem Dach der JSMD Holding GmbH vereint. Als Jochen Schweizer mydays Holding GmbH können wir nun, mit gebündelter Kompetenz und Stärke, das Leben unserer Kunden noch umfassender bereichern: Wir zeigen den komfortabelsten Weg zu einem spürbaren, unvergesslichen Erlebnis auf – für jeden zu jeder Zeit an jedem Ort. Dafür arbeiten wir täglich mit über 350 Kollegen und freuen uns, wenn wir bald auch auf Deine tatkräftige Unterstützung zählen können.

Zusätzlich gehören zu unserer Gruppe: der Reiseveranstalter Hip Trips GmbH, die Freizeit-Community Spontacts GmbH, der Ticketing-Software-Anbieter Regondo GmbH sowie die Jochen Schweizer Technology Solutions GmbH.

WIR SUCHEN AB SOFORT IN VOLLZEIT

Key Account Manager (m/w/d)

AUF DIESE AUFGABEN FREUST DU DICH:

- Du bist ganz nah am Handelspartner dran: Du akquirierst und berätst eigenverantwortlich neue Handelspartner im deutschsprachigen Raum
- Du bist unser/e Key Account Manager(in) nach außen: Du betreust bestehende Partnerschaften und baust diese für einen nachhaltigen Geschäftserfolg aus
- Du hast immer einen Plan: Du behältst die Umsatzentwicklung und die Wirtschaftlichkeit Deiner Kooperationen im Blick und unterstützt Deine Partner mit passenden Maßnahmen und Aktionen
- Du gibst die Richtung vor: Du erarbeitest Marktbearbeitungsstrategien zur zielorientierten Identifikation von Markt- und Kundenpotenzialen sowie neuer Vertriebskonzepte
- Du hast es in der Hand: Du trägst Verantwortung für das Erreichen von Umsatz- und Ertragszielen
- Neben Deinem Vertriebsgen, behältst Du die Zahlen und Prozesse im Blick und packst durch Deine Hands-On-Mentalität auch mal da mit an wo's brennt

DEIN ÜBERZEUGENDES GESAMTPAKET:

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- Du bringst mehrere Jahre Berufserfahrung im Handelsvertrieb und ein bestehendes Netzwerk im Bereich Einzelhandel mit
- Verhandlungs- und Durchsetzungsstärke zeichnet Dich aus
- Du besitzt ein hohes Maß an Kommunikationsfähigkeit, Präsentations- und Verhandlungsgeschick sowie Kundenorientierung
- Du arbeitest gerne strategisch, willst und kannst auch operativ mit anpacken
- Du verfügst über sehr gute MS-Office-Kenntnisse – vor allem Excel und PowerPoint
- Reisebereitschaft innerhalb der DACH-Region ist für Dich kein Thema

UND DAS BEKOMMST DU VON UNS:

- Individuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten (in Zusammenarbeit mit der P7S1 Academy) statt Weiterbildung von der Stange
- Flexible Arbeitszeiten in der lockeren Umgebung unserer kreativen Büroräume. Und leicht zu erreichen sind wir auch noch: an einem attraktiven Standort nahe des Münchener Werksviertels
- Ein wirklich! besonderes Miteinander: 2x in der Woche können wir uns beim Firmenfitness oder auf dem Volleyballfeld verausgaben, wir laufen gemeinsam beim B2Run und sind sehr ambitioniert, beim jährlichen Fußballturnier den ersten Platz zu machen!
- Neben einer der Herausforderung angemessenen Vergütung inkl. variablem Anteil, mit dem Du am Unternehmenserfolg beteiligt wirst, ein buntes Angebot an Benefits, wie z. B. Mitarbeiterrabatte, vergünstigte Sportangebote und MVV-Tickets, Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge und Obst für alle!
- Wir machen nicht nur Erlebnisse – wir (er)leben sie auch: Du hast die Wahl zwischen einer persönlichen „Erlebniskarte“ mit knapp 500,- € Guthaben/Jahr für all unsere Erlebnisse oder alternativ einer kostenlosen Mitgliedschaft im Fitnesscenter Body&Soul

Wenn Du ein Umfeld suchst, in dem der Arbeitsplatz jeden Tag auf's Neue zu Deinem ganz persönlichen Erlebnis wird, sind wir gespannt auf Deine Unterlagen unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung!

Jochen Schweizer mydays Group
Sara Kihyar
Rosenheimer Str. 145 e+f
81671 München