



Wir sind ein Markenhersteller von Büro- und Schulbedarfs- sowie Geschenkartikeln und verkaufen unsere Produkte an PBS-Facheinzel- und Großhändler.

Im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Voll- oder Teilzeit einen engagierten, dynamischen und zuverlässigen

## **Key Account Manager / Vertriebsleiter Bürobedarf (m/w/d)**

### **Ihre Aufgaben:**

- Betreuung von Großkunden (Major Accounts) in den Kanälen Strecken-, Versand-, Online-, Groß- und Einzelhandel in Deutschland sowie ausgewählte Exportkunden
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen auf Entscheider Ebene
- Entwicklung und Umsetzung individueller Vertriebsstrategien für Großkunden
- Identifikation von Cross- und Upselling-Potenzialen
- Führung, Motivation und Weiterentwicklung eines kleinen Vertriebs- und Außendienst-Teams
- Steuerung und Unterstützung des Teams bei der Kundenakquise und -betreuung
- Gesamtverantwortung für Umsatz-, Deckungsbeitrags- und Vertriebsziele
- Planung von Aktivitäten auch im E-Commerce
- Führung von Preisverhandlungen und Jahresgesprächen

### **Sie verfügen über:**

- Kaufmännische Ausbildung sowie mehrjährige Erfahrung im Key-Account-Management
- Erste Führungserfahrung von Vorteil
- Ausgeprägte Vertriebsstärke sowie Verhandlungsgeschick
- Hohe Kundenorientierung und Kommunikationsstärke
- Eigeninitiative, Durchsetzungsvermögen und Teamfähigkeit
- Kenntnis des Bürobedarfshandels sowie des Onlinehandels von Vorteil
- Sicherer Umgang mit gängigen IT-Systemen (z.B. ERP, MS Office)
- Reisebereitschaft
- Wohnsitz in der Nähe des Firmensitzes von Vorteil

### **Wir bieten Ihnen:**

- Eine verantwortungsvolle Position mit großem Gestaltungsspielraum
- Kombination aus strategischem Key Account Management und operativer Vertriebsführung
- Leistungsorientierte Vergütung
- Kurze Kommunikationswege in einem familiengeführten, mittelständischen Unternehmen
- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Regelungen zur Flexibilisierung der Arbeitszeit wie auch teilweise mobile Arbeit / Home-Office und Gleitzeit

Werden Sie Teil unseres Teams und senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

VELOFLEX Carsten Thormählen GmbH & Co. KG  
Heidkamp 1, 25337 Kölln-Reisiek b. Hamburg  
Herr Dormann  
E-Mail: [bewerbung@veloflex.de](mailto:bewerbung@veloflex.de)  
[www.veloflex.de](http://www.veloflex.de)