



Bock auf Vertrieb? Lust, richtig durchzustarten? Dann lies weiter, denn wir suchen keinen langweiligen Verkäufer – wir suchen einen

(Junior) Key Account Manager (m/w/d)

der mit Leidenschaft und Köpfchen unsere Key Accounts rockt, neue Kunden erobert – und das zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

Gestalte deine Zukunft in der Elektronikbranche!

Komm zur **EVE**, einem der innovativsten Distributoren im B2B-Markt.

Deine Mission:

- Du betreust die VIPs unter unseren Kunden und bringst die Beziehungen aufs nächste Level.
- Du bist ein echter Hunter, findest neue Kunden und überzeugst sie von unserem Service.
- Du analysierst den Markt und den Wettbewerb – und weißt genau, wie du uns an die Spitze bringst.
- Du schnürst individuelle Angebote und setzt Verkaufsstrategien erfolgreich um.
- Du arbeitest eng mit unseren coolen Abteilungen zusammen – schließlich ist Teamwork alles!

Dein Profil:

- Du hast eine kaufmännische Ausbildung oder bist ein Vertriebsprofi mit Leidenschaft und Drive.
- Du hast erste Erfahrungen im Vertrieb gesammelt und weißt, wie man Kunden überzeugt.
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch – für eine reibungslose Kommunikation mit Kunden und im Team.
- Du arbeitest selbstständig, packst an, wenn's nötig ist, und übernimmst Verantwortung.
- Du kennst dich mit MS Office aus und hast idealerweise Erfahrung mit Dynamics NAV / BC.

Darum EVE!

- Spannende Aufgaben & echte Verantwortung.
- Entwicklungsmöglichkeiten, die nicht nur einen Job, sondern eine Karriere bieten.
- Ein cooles Team, das an einem Strang zieht.
- Attraktive Vergütung & Benefits, die den Arbeitsalltag versüßen.

Bewirb dich jetzt mit Gehaltsvorstellung, möglichem Startdatum und sag uns warum du zu uns passt!

Dennis Wichmann • E-Mail: hr@eve.de

EVE GmbH • Anni-Albers-Str. 15 • 48282 Emsdetten

www.eve.de/stellenmarkt.html