Account Manager (m/w/d)

Die Bag Company mit Sitz in Prien am Chiemsee ist der erfolgreiche Partner im Bereich hochwertige Verpackungen sowie Tragetaschen für namhafte Kunden, vorwiegend aus dem Einzelhandel. Wir stehen seit vielen Jahren für Qualität, Verlässlichkeit und individuelle Beratung. Ein überzeugendes Produktangebot, auch im Bereich umweltfreundlicher Verpackungen, sowie hervorragender Service und professionelle Beratung sichern eine leistungsfähige und zukunftsorientierte Position am Markt.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen engagierten Account Manager (m/w/d) für unseren Standort in Prien für das Vertriebsgebiet Süddeutschland & Österreich.

Ihre Aufgaben

- Ausbau des Marktanteils durch erfolgreiche Akquise von Neukunden aus dem Einzelhandel und systematischer Ausbau bestehender Geschäftsverbindungen
- Analyse von Markt, Kunden und Mitbewerbern
- Professionelle Vorbereitung und Wahrnehmung von Kundenterminen
- Übernahme von Verantwortung für die ganzheitliche Auftragsabwicklung (von der Angebotserstellung bis zur Auslieferung unserer Produkte beim Kunden)
- Engagierte Übernahme aller internen Prozesse im operativen Tagesgeschäft

Ihr Profil

- Mindestens 3 Jahre erfolgreiche Vertriebserfahrung im B2B Umfeld, vorzugsweise in der Verpackungsbranche
- Erfolgreiche Erfahrungen in der Akquise neuer Kunden sowie im Ausbau bestehender Accounts
- Leidenschaft für Vertrieb und starke Motivation, Vertriebsziele konsequent und beharrlich zu erreichen
- Kommunikationsstark, überzeugend und selbstsicher im Kontakt mit Unternehmenskunden
- Interesse an Details und technischen Zusammenhängen sowie Verständnis für Fertigungsprozesse
- Verantwortungsbewusstsein kombiniert mit hoher Eigeninitiative, Empathie sowie Macher-Persönlichkeit
- Office-Präsenz am Standort in Prien sowie Reisebereitschaft
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, Englischkenntnisse sind wünschenswert

Ihre Vorteile

- Eine 38-Stunden-Woche, die im Rahmen der Kernarbeitszeit individuell in Absprache mit dem Team getaktet werden kann
- Einen eigenen Verantwortungsbereich mit einem festen Kundenstamm sowie viel Eigenverantwortung und Gestaltungsspielraum
- Eine offene Arbeitsatmosphäre, moderne Arbeitsplätze sowie ein persönliches Betriebsklima
- Einen interessanten, vielseitigen und sicheren Arbeitsplatz in einem innovativen Vertriebsumfeld mit Zukunft
- Kostenlose Parkplätze sowie gute Erreichbarkeit mit dem ÖPNV
- Weihnachtsgeld im Rahmen der betrieblichen Regelungen