



FÜR DIE ZUKUNFT
SEH ICH GIKO.



Key Account Manager (m/w/d) Flexible Verpackungen (Lebensmittel) Norddeutschland

GIKO gehört zu den führenden Unternehmen in der Herstellung von flexiblen Packstoffen. Verstärken Sie unser Team und entwickeln Sie mit uns außergewöhnliche Ideen und moderne Verpackungslösungen. GIKO braucht Menschen wie Sie: Menschen die zupacken können, Profis mit Ideen, die Spaß an ihrem Beruf haben und gemeinsam mit uns in die neue GIKO Zukunft blicken.

Ihr Aufgabengebiet:

- > Betreuung der Bestandskunden und definierte Akquisition von Neukunden
- > Umsetzen der vereinbarten Vertriebsziele
- > Auf- und Ausbau eines nachhaltigen Netzwerks im Verkaufssegment
- > Effiziente Planung der Kundenbesuche und Reporting an die Verkaufsleitung

Ihre Stärken und Qualifikationen:

- > Mehrjährige Erfahrung in der Verpackungsindustrie setzen wir voraus
- > Erfahrung in der Kundenbetreuung und Neukundenakquise
- > Sicheres und professionelles Auftreten, gute Rhetorik
- > Ausgeprägte Kunden-, Service- und Lösungsorientierung
- > positiver Spirit und Leistungsbereitschaft
- > Erfahrung im Bereich flexible Verpackung von großem Vorteil

Unser Angebot:

- > abwechslungsreiche, interessante Tätigkeit
- > Möglichkeit vom Home-Office aus zu arbeiten
- > attraktive, leistungsgerechte Anstellungsbedingungen inkl. Firmenwagen

Das vorgesehene monatliche Gehalt für diese anspruchsvolle Tätigkeit liegt deutlich über dem Kollektivvertrag. Es orientiert sich am Vorarlberger Arbeitsmarkt und richtet maßgeblich an Ihrer Qualifikation und Erfahrung.

Frau Angelika Beck (angelika.beck@giko.at) freut sich über Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.