



Seit 1988 steht Stenqvist Austria namhaften Unternehmen aus der Industrie und dem Einzelhandel als verlässlicher Partner zur Seite, wenn es um maßgeschneiderte Verpackungslösungen geht. Als international tätiger Produzent flexibler Verpackungen und Spezialist für Industrieverpackungen verbindet das Familienunternehmen Erfahrung, Innovation und Qualität.

Unsere Mitarbeiter tragen einen unverzichtbaren Teil zur stetigen Entwicklung bei und profitieren von großen Handlungsspielräumen, eigenen Verantwortungsbereichen und einer Teamkultur, in der Hand in Hand, erfolgreich und mit Freude zusammengearbeitet wird.

Für unser Vertriebsteam in St. Peter o. Judenburg suchen wir Sie als engagiertes Verkaufstalent mit technischem Verständnis und Hausverstand. Starten Sie Ihre Vertriebskarriere oder geben Sie ihr den professionellen Auftrieb als

# JUNIOR KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

## ► Ihre Aufgaben:

- Sie lernen im Verkaufsinndienst die Abläufe von Grund auf und übernehmen neben dem Tagesgeschäft nach und nach Verantwortung für Unternehmenskunden
- Sie erarbeiten sich umfangreiche Produktkenntnisse, lernen intensiv die Prozesse sowie das IT System im Vertrieb, um bestehende Kundenverbindungen auszubauen und erfolgreich neue Kunden zu akquirieren
- Sie erarbeiten individuelle Verpackungskonzepte und führen diese durch Ansprachen sowie Präsentationen beim Kunden zum Erfolg
- Sie übernehmen Verantwortung für die Auftragsabwicklung
- Ein kompetenter Mentor sowie erfahrene Kollegen bereiten Sie durch regelmäßige Trainings on the job sowie durch aktive Begleitung bei Kundenprojekten auf die Zielposition Key Account Manager vor

## ► Ihre Vorteile:

- Ein spannendes Aufgabengebiet, mit großartigen Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Ein strukturiertes und auf Sie abgestimmtes Training
- Die Chance auf Entwicklung zum Key Account Manager mit eigenem Firmen PKW, auch zur privaten Nutzung
- Attraktive Vergütung und die Möglichkeit auf eine leistungsbezogene Erfolgsbeteiligung nach erfolgreicher Einschulungszeit
- Überzeugende, innovative Produkte sowie renommierte Unternehmenskunden
- Ein modernes Arbeitsumfeld, eine offene Arbeitsatmosphäre sowie ein persönliches Betriebsklima
- Ein attraktives Gleitzeitmodell
- Einen sicheren und krisenfesten Arbeitsplatz durch die Finanzstärke und Stabilität in einem erfolgreichen Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen

## ► Hierfür bringen Sie mit:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, idealerweise mit Bezug zum Vertrieb, alternativ eine erfolgreich abgeschlossene, kaufmännische Ausbildung (Maturaniveau)
- Berufserfahrung im Vertrieb, im B2B Umfeld wünschenswert
- Vertriebstalent mit ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten, Zielorientierung und Abschlussstärke
- Interesse an Details und Technik sowie strukturierte und verantwortungsbewusste Arbeitsweise
- Selbstbewusstes Auftreten, Empathie sowie Hands-on Mentalität
- Bereitschaft zum Reisen und zur Nächtigung auswärts
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse sowie sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift, weitere Sprachkenntnisse von Vorteil

**KLINGT NACH IHNEN?**

Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung per E-Mail an: [office@stenqvist.at](mailto:office@stenqvist.at)