

Werde Teil von DICOTA - Eine aufregende und inspirierende Reise erwartet dich!

Bist du bereit für ein spannendes Abenteuer mit DICOTA, dem renommierten Marktführer für Notebooktaschen und mobile Zubehörprodukte seit über 30 Jahren? Wir bauen unser Team in Deutschland aus und suchen eine hochmotivierte und ergebnisorientierte Verstärkung.

Key Account Manager Deutschland 100% ab 01.11.23 oder nach Vereinbarung

Warum DICOTA?

- Premium-Marke: Erfolgreich mit hochwertigen Produkten.
- Dynamisches Umfeld: Deine Fähigkeiten und deine Persönlichkeit machen den Unterschied.
- Eigenständigkeit: Entfalte dein Potenzial in flachen Hierarchien und übernehme aktiv Verantwortung.
- Leidenschaftliche Kultur: 31 Jahre jung, mit dem innovativen Flair eines Start-ups.
- Anerkennung: Dein Engagement und deine Leistung werden wahrgenommen und geschätzt.
- Nachhaltigkeit: Sie steht im Mittelpunkt unseres Handelns.

Deine neue Rolle

- Dein Fokus liegt auf der Pflege der erfolgreichen Partnerschaft mit bestehenden Kunden.
- Du übernimmst die Leitung von grösseren Projekten und Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen.
- An 3-4 Tagen pro Woche bist du bei Distributoren, Resellern und Grossendkunden unterwegs, und nimmst an Messen teil.
- Deine Admin-Aufgaben erledigst du im Home-Office.
- Mit grossem Einsatz erreichst du deine Ziele, und schätzt ein attraktives Gehaltspaket mit Erfolgsbeteiligung.

Dein Profil

- Mehrjährige Erfahrung im IT-Channel in Deutschland, hervorragendes bestehendes Netzwerk
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Selbständige, zielorientierte und zuverlässige Arbeitsweise

Noch Fragen?

Melde dich einfach bei unserem Regional Sales Manager, Danny Weber, Danny.Weber@dct.group

Du willst etwas Nachhaltiges bewegen, bist voller Enthusiasmus und gehst die Extrameile? Dann freuen wir uns auf deine spannende Bewerbung, mit Gehaltswunsch an jobs@dct.group.

