

STELLENANGEBOT

Account Manager (d/m/w)*

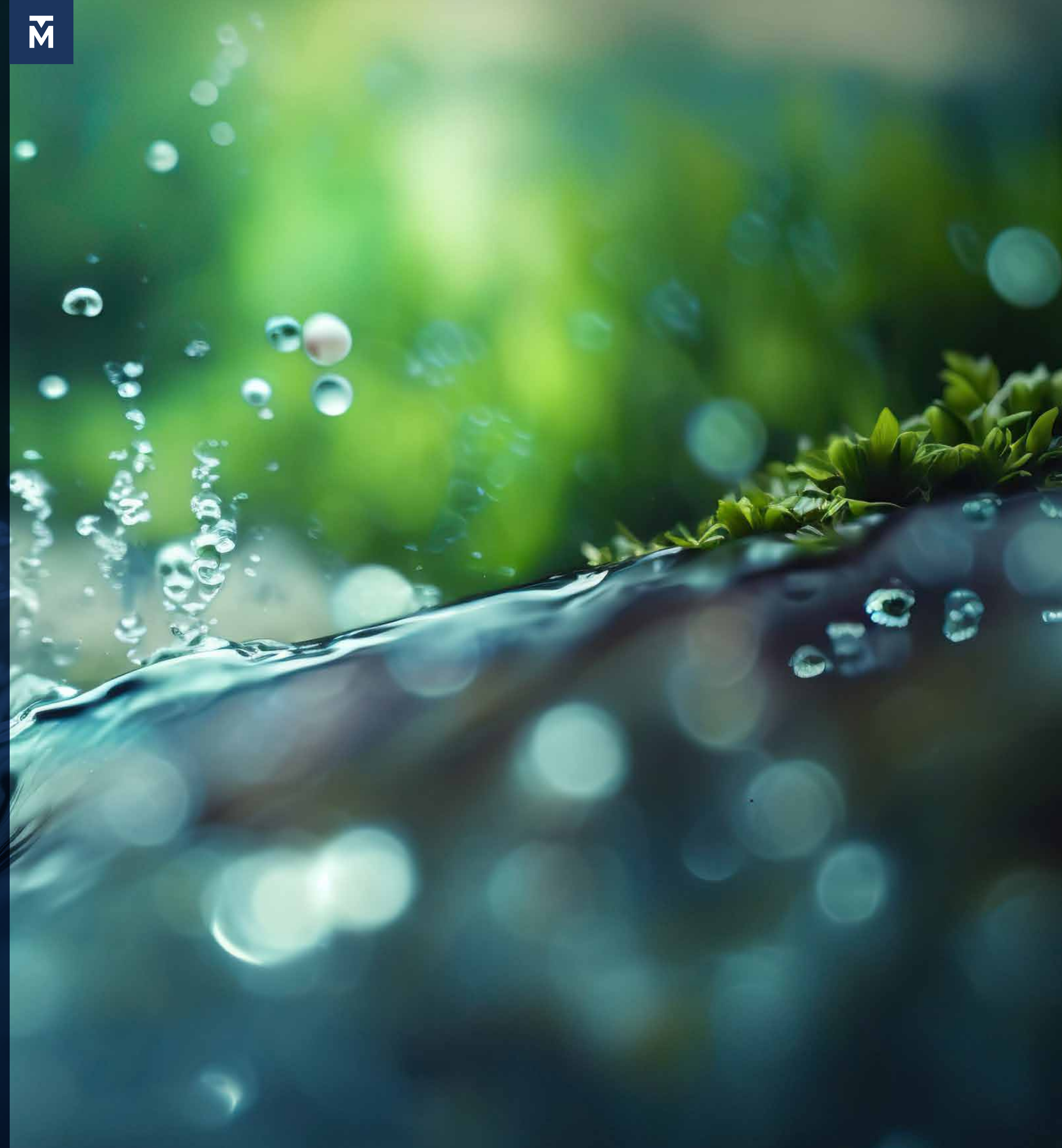
Anforderungen

- Abgeschlossenes Bachelor-Studium
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb oder Account Management technischer Produkte bzw. einer vergleichbaren Position
- Nachgewiesene Erfolge bei der Erreichung von Vertriebszielen und dem Aufbau von Kundenbeziehungen
- Proaktive, ergebnisorientierte Denkweise
- Exzellente Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten

📍 Deutschland, Polen, UK 🧳 Ab 3 Jahren Berufserfahrung



Obwohl unsere Erde zu mehr als zwei Dritteln mit Wasser bedeckt ist, sind lediglich 0,01 % des weltweiten Süßwassers zugänglich und erneuerbar. Die MegaGroup, B2B Distributor für Komponenten für den Wassertransport, will Wasser zugänglicher machen. Insgesamt 10 Vertriebsgesellschaften in Europa versorgen professionelle Kunden hierzu mit einem kompletten Paket an innovativen Lösungen aus einer Hand. Derzeit befindet sich ein neues Vertriebsteam im Aufbau, das zum Ausbau der Marktposition maßgeblich beitragen wird.





ÜBER DAS UNTERNEHMEN

MegaGroup

Wasser ist essenziell – für den Lebensunterhalt und die Gesundheit der Menschen, zum Erhalt von Ökosystemen und für industrielle Prozesse. Doch Süßwasser ist knapp und die Auswirkungen des Klimawandels setzen die Wasserversorgung auf unserem Planeten immer mehr unter Druck: Extreme Regenfälle und extreme Dürren machen Wasser immer schwerer zugänglich und ziehen eine Verschlechterung der Wasserqualität nach sich.

Die MegaGroup Trade Holding, Großhändler für technische Komponenten für den Wassertransport, hat es sich zum Ziel gesetzt, Wasser zugänglicher zu machen und so aktiv zu einer Verbesserung der Lebensqualität beizutragen. Getreu der Mission „Bringing Water to Life“ will das Unternehmen eine Welt mit genügend Wasser für alle schaffen. Eine kürzere Wertschöpfungskette, hochmotivierte und engagierte MitarbeiterInnen und sowie eine verbesserte Verfügbarkeit von Wasser sollen dazu beitragen, bessere Lebensbedingungen zu schaffen und Ressourcen zu sparen.

Unter dem Dach der im niederländischen Veghel ansässigen Holdinggesellschaft beliefern 10 Vertriebsgesellschaften in Europa professionelle Kunden mit intelligenten und effizienten Wasserlösungen, die von innovativen Wasserversorgungssystemen für die Landwirtschaft und Viehzucht über Schwimmbadfilter und -pumpen bis hin zu Wasseraufbereitungsanlagen und Produkten für die Haustechnik und Industrie reichen. Das Sortiment umfasst



rund 16.000 Spezialprodukte für die Sektoren Agrar, Installationstechnik, Industrie, Einzelhandel und Freizeit, die von den beiden europäischen Distributionszentren in Veghel (Niederlande) und Poszen (Polen) sowie verschiedenen europäischen Hubs innerhalb von nur 48 Stunden

(oder schneller) an mehr als 20.000 Kunden in der ganzen Welt geliefert werden.

Das Know-how in diesem Bereich geht dabei auf eine lange Firmengeschichte zurück: Mit der Gründung der Bosta BV in Alkmaar (Niederlande) vor rund 80 Jahren wurde der Grundstein für das heutige Unternehmen gelegt, wobei das Kerngeschäft damals noch technische Produkte für die Bereiche Landwirtschaft, Gartenbau und Lebensmittelindustrie umfasste. Um näher am Kunden zu sein und Lieferwege zu verkürzen, verzweigte sich das Unternehmen nach und nach auf verschiedene Standorte innerhalb der Niederlande, Deutschlands sowie Nordeuropas, die schließlich 2005 unter dem Dach der MegaGroup Holding zusammengefasst wurden. Seit 2010 befindet sich das Unternehmen in der Hand privater Investoren und beschäftigt rund 300 MitarbeiterInnen, die sich mit viel Engagement für das gemeinsame Ziel einsetzen: führender One-Stop-Shop-Anbieter für Wassertechnik zu werden und KundInnen darin zu unterstützen, neben Zeit und finanziellen Mitteln letztlich auch Wasser zu sparen.

Die MegaGroup will ihre Marktposition in Europa weiter ausbauen und bevorzugter Partner für Installateure, OEMs, Wiederverkäufer und professionelle Endverbraucher in der Wassertechnik werden. Hierfür werden motivierte VertriebsmitarbeiterInnen gesucht, die gerne Teil dieser Mission werden und mit dem Unternehmen wachsen möchten.



Account Manager (d/m/w)

In den vergangenen Jahren konnte die MegaGroup ein beachtliches Wachstum verzeichnen. Nachdem die Gruppe im Juli dieses Jahres durch den neuen Investor Sun European Partners übernommen wurde, wird der internationale Erfolg des Unternehmens nun systematisch weiter ausgebaut – sowohl organisch als auch anorganisch. In den kommenden Jahren sind zahlreiche Investitionen in weitere Unternehmen sowie neue Kooperationen geplant.

Mit dem Wachstum des Unternehmens ergeben sich für die MegaGroup auch umfangreiche zusätzliche Verkaufs- und Absatzchancen. Neu im Aufbau befindliche Vertriebsteams in Deutschland, Polen und UK sollen entscheidend zur Erschließung neuer Marktchancen und zum weiteren Unternehmenserfolg beitragen. Gesucht werden hochmotivierte Accountmanager (d/m/w), die sich gemeinsam dafür einsetzen, die Megagroup zum führenden Anbieter von Komplettlösungen für Wassertechnik zu machen und so einen wichtigen Beitrag zu einem nachhaltigeren Umgang mit der kostbaren Ressource Wasser zu leisten. Hierfür steht ihnen ein breites Portfolio innovativer Produkte für unterschiedlichste Anwendungen und Märkte zur Verfügung, die attraktive und kostengünstige Alternativen zu den etablierten Marken darstellen.

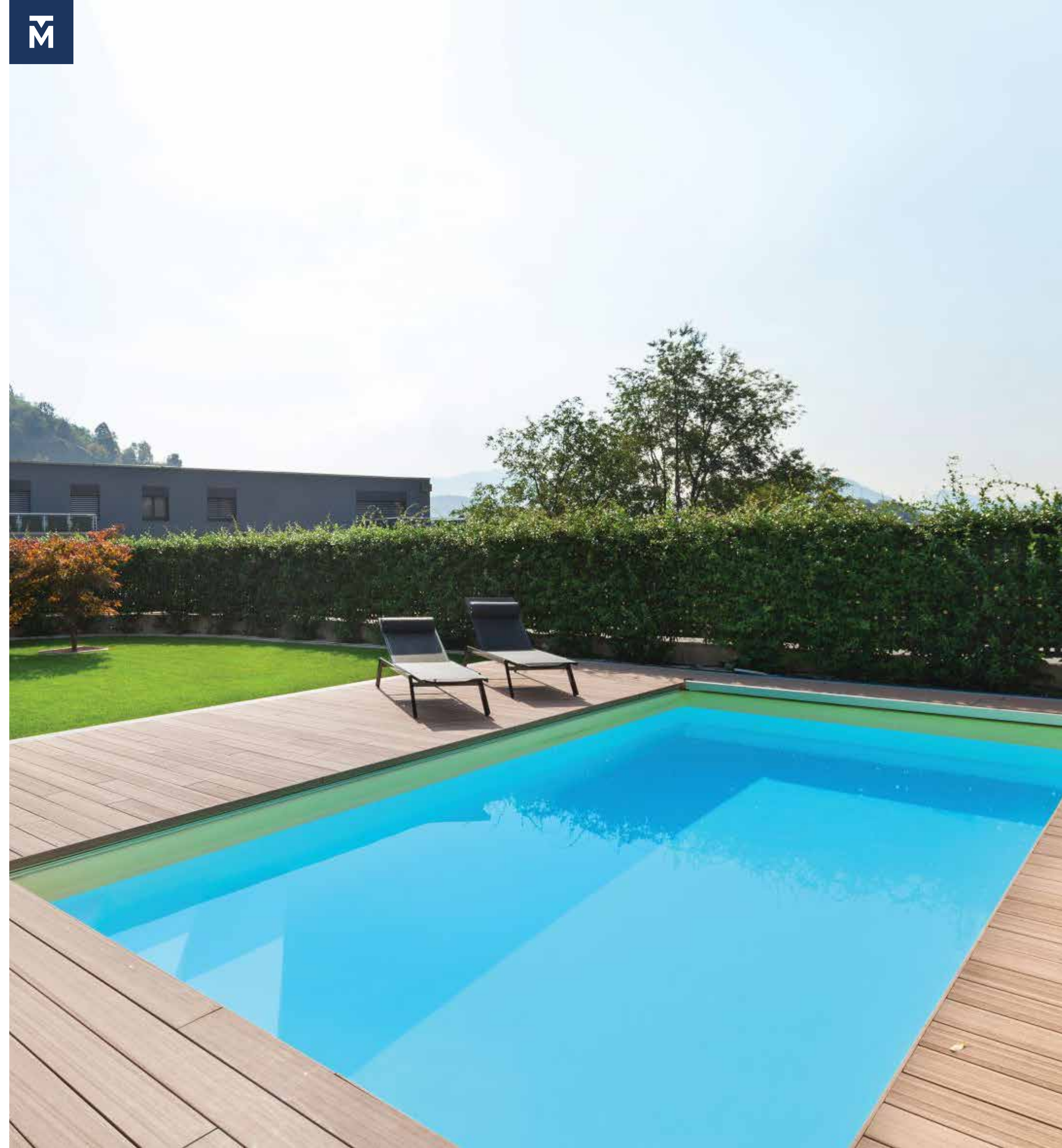
Als Account Manager bei Megagroup übernehmen KandidatInnen weit mehr Verantwortung als ihren Kundenkreis zu betreuen und vorhandene Leads zu konvertieren. Sie übernehmen proaktiv die Akquise neuer Geschäftsmöglichkeiten,

verhandeln Preise und Konditionen, schließen selbständig Verträge und sind für die Analyse und das Reporting der Ergebnisse verantwortlich.

Ihre Aufgaben umfassen im Einzelnen:


- Akquise von Neukunden innerhalb des zugewiesenen Verkaufsgebietes in Deutschland, Polen oder UK
- Festigung und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Erkennen und Umsetzen von umsatzsteigernden Maßnahmen
- Verhandlung von Preisen und Konditionen sowie selbständiger Abschluss von Verträgen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Sales Team und Abstimmung mit KollegInnen in allen markt- und produktbezogenen Fragen
- Analyse, Reporting sowie interne und externe Kommunikation vertriebsbezogener Kennzahlen

KandidatInnen mit Erfahrung im Vertrieb technischer Produkte, die sich gerne selbst herausfordern, eine erfolgsorientierte Denkweise mitbringen und Freude am Umgang mit Kunden haben, finden in dieser spannenden und abwechslungsreichen Rolle ideale Bedingungen, um einen Beitrag zum Erfolg eines Unternehmens mit Purpose zu leisten und sich sowohl fachlich als auch persönlich weiterzuentwickeln. Damit ihnen dies auch auf Anhieb gelingt, wurde die MegaAcademy ins Leben gerufen. Im Rahmen eines intensiven, 3-monatigen Onboarding-Programmes werden KandidatInnen hier genau die Kenntnisse und Tools vermittelt, die sie für ihren Erfolg brauchen. Sie erfahren alles über die MegaGroup, Märkte, Produkte und Bedürfnisse von Kunden, nehmen an Trainings und Networking-Aktivitäten teil, lernen bestehende Kunden persönlich kennen und verwandeln in der letzten Phase des Onboardings selbstständig bestehende Leads in echte Kundenbeziehungen.



Bei der Megagroup finden sie darüber hinaus ein dynamisches Umfeld, in dem Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung großgeschrieben werden und es viel Raum für die Umsetzung eigener Ideen gibt. Nicht umsonst wurde das Unternehmen bereits drei Jahre in Folge mit dem World Class Workplace Award bzw. Workplace Global Award ausgezeichnet. Eine offene Unternehmenskultur, die Zusammenarbeit in einem jungen, internationalen Team sowie die Möglichkeit, Einsatzort und Arbeitszeiten flexibel zu gestalten sind nur einige der zahlreichen Benefits, die KandidatInnen zusätzlich erwarten. ■

Interessiert? Die MegaGroup hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt. Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter: oliver.tonnar@topofminds.com.



“Wir stellen Wasserlösungen bereit, um das Leben der Menschen zu verbessern. Unsere Mission ist es, unseren Kunden, Mitarbeitern und Partnern ein nachhaltiges Wachstum zu ermöglichen, indem wir Wasser auf bequeme, intelligente und effiziente Weise verfügbar machen. Wir bringen Wasser zum Leben.”

– Bernard Verburg, CEO MegaGroup