



Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Dällikon (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Account Manager Produktvertrieb Unterhaltungselektronik (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aufbau und Pflege eines nachhaltigen und strategisch wertvollen Lieferantennetzwerks sowie langfristiger Partnerschaften
- Professionelle Verhandlung von Preisen, Konditionen und Produktspezifikationen zur Sicherstellung attraktiver Angebote
- Koordination der Planung, Umsetzung und Durchführung von Kampagnen mit internen und externen Partnern
- Sicherstellung und kontinuierliche Optimierung eines wettbewerbsfähigen, zielgruppenorientierten Angebots
- Verantwortung für Umsatzziele und wirtschaftliche Leistung der geplanten Kampagnen
- Identifikation innovativer Geschäftsmöglichkeiten, z.B. durch Messebesuche, Marktanalysen oder Netzwerkveranstaltungen
- Entwicklung und Umsetzung kreativer Strategien zur Steigerung von Umsatz und Gewinn in der Produktkategorie
- Erstellung und Verwaltung detaillierter Jahrespläne, Prognosen und Budgets
- Analyse von Verkaufsdaten und Marktentwicklungen zur Optimierung von Produktmix, Preisgestaltung und Margenentwicklung
- Überwachung und Verbesserung der Prozesse innerhalb der Kategorie zur Sicherstellung von Effizienz und Kampagnenerfolg

Was Sie ausmacht:

- Tiefes Verständnis für geschäftliche und E-Commerce-spezifische Prozesse sowie Gespür für Potenziale in Produktkategorisierung und Kampagnenplanung
- Hohe Eigenmotivation, Hands-on-Mentalität sowie strukturierte und verantwortungsvolle Arbeitsweise
- Ausgeprägtes analytisches Denkvermögen und Gespür für Markt- und Kundentrends
- Fundierte Kenntnisse und praktische Erfahrung in E-Commerce, Category Management, Datenanalyse und Lieferantenmanagement
- Erfahrung im Aushandeln von Bedingungen und Konditionen sowie in der Entwicklung und Umsetzung strategischer Kampagnen
- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Weiterbildung in Category Management, Einkauf oder Verkauf
- Sicherer Umgang mit digitalen Tools zur Datenanalyse und Kampagnenplanung (z.B. Excel, CRM-Systeme, E-Commerce-Plattformen)

- Ausgezeichnete mündliche und schriftliche Deutschkenntnisse sowie gute Englischkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil

Was diese Stelle ausmacht:

- Vielseitige und aufregende Projekte in einem dynamischen Umfeld
- Junges, kollegiales und gut eingespieltes Team
- Flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum Arbeiten von zu Hause
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Verantwortung mit Handlungs- und Entscheidungsspielraum
- Attraktive, erfahrungs- und leistungsgerechte Vergütung