

Wir sind ein motiviertes, multikulturelles und sympathisches Team und tun das, was wir tun, aus Überzeugung, mit vollem Einsatz und erfolgreich. Wir wachsen kontinuierlich und suchen zur Unterstützung einen neuen Kollegen.

## Key Account Manager B2B (m/w/d)

### Ihre Herausforderung:

- Neben qualifizierten Anfragen, die Sie erhalten und aus denen Sie B2B-Neukunden gewinnen, besteht Ihre Vertriebstätigkeit aus der Recherche und Aqoise von weiteren B2B Neukunden. Sie betreuen Bestandskunden unterschiedlichster Branchen in Deutschland, Europa und weltwei von der individuellen Angebotserstellung bis hin zum erfolgreichen Abschluss
- Sie führen Gespräche mit allen strategisch relevanten Ansprechpartnern und Entscheidern
- Präsentationsvorbereitung- und Durchführung sowie Angebotserstellung und Vertragserstellung
- Managen der eigenen Vertriebspipeline
- Sie führen Upselling- und Cross-Selling-Maßnahmen durch
- Sie entwickeln Strategien zum Aufbau und zur Weiterentwicklung von Key Accounts.
- Sie denken und handeln unternehmerisch.
- Zusammenarbeit und Abstimmung mit internen Abteilungen wie z.B. Customer Service und Operations
- Gemeinsam mit Ihnen bauen wir strategisch und operativ neue Dienstleistungen auf

Werden Sie Teil unseres Teams und überzeugen Sie potentielle Kunden von unserem Service

### Ihr Profil:

- Sie haben einen guten (Fach-) Hochschulabschluss oder eine vergleichbare Ausbildung
- Sie verfügen nachweislich über mehrjährige Berufserfahrungen im B2B Vertrieb, bestenfalls in vergleichbaren Branchen oder im Vertrieb beratungsintensiver Dienstleistungen und können Ihre Vertriebsfolge nachweisen
- Sie treten verhandlungs- und präsentationssicher auf, sind kommunikationsstark und ideenreich
- Sie arbeiten eigenverantwortlich, zuverlässig und sind belastbar
- Sie beherrschen verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift und möglichst eine weitere europäische Fremdsprache

### Unser Angebot:

- Ein moderner Arbeitsplatz in zentraler Kölner Innenstadtlage (linksrheinisch)
- Ein leistungsgerechtes, überdurchschnittliches Gehalt mit erfolgsabhängigen Tantiemen
- Exzellente Entwicklungsperspektiven und großes Gestaltungspotenzial in einem dynamischen, erfolgreichen und expandierenden Unternehmen

Wir laden Sie ein, die Zukunft der Deutschen Recycling aktiv mitzugestalten.



Wir freuen uns auf Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail [personal@deutsche-recycling.de](mailto:personal@deutsche-recycling.de) oder an

DR Deutsche Recycling Service GmbH  
Frau Alexandra Bender  
Bonner Straße 484-486  
50968 Köln