



European Key Account Manager (m/w/d)

nox Germany sucht Dich für die Abteilung Sales als European Key Account Manager in Vollzeit am Standort Köln Eifeltor, Langenfeld oder Groß-Gerau

Wir sind führend in der Lieferung zeitkritischer Ersatzteile und setzen auf innovative Lösungen, um die Logistik stetig zu verbessern. Du kannst mit uns gemeinsam die Zukunft gestalten – auch wenn Dein Profil noch nicht zu 100% passt.

Mit 60 Jahren Erfahrung sind wir Vorreiter in der Branche und bieten eine individuelle Einarbeitung sowie kurze Entscheidungswege. Unser Fokus liegt auf der nächtlichen Zustellung, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und die Lagerhaltungskosten zu senken.

So sieht ein Arbeitstag für Dich aus:

- Akquise von neuen Key Account Kunden
- Kunden- und Umsatzverantwortung für die zu betreuenden Key Account Kunden inklusive Ausbau des Bestandsgeschäftes im internationalen Bereich
- Eigenverantwortliche Planung und Durchführung aller Vertriebsaktivitäten, Angebote, Ausschreibungen, Präsentationen, Preis- und Vertragsverhandlungen für den zu betreuenden Kundenstamm
- Aufnahme von Kundenwünschen und entsprechende Abstimmung mit beteiligten Fachabteilungen
- Überwachung der Kunden- und Projektimplementierung
- Permanente Marktbeobachtungen, um Trends und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen
- Aktive Mitarbeit im Ausbau der europäischen Innight Geschäftsfelder
- Erstellung und Auswertung von Analysen

Das bringst Du mit:

- Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung
- Mehrjährige Vertriebserfahrung NachtExpress oder Express; nachgewiesene Vertriebsfolge und belastbare Kontakte zu unseren Schlüsselindustrien
- Langjährige Berufserfahrung in der KEP, Transport & Logistik Branche insbesondere im Verkauf
- Kenntnisse hinsichtlich Marktanalyse, Trends und Entwicklungsmärkte
- Selbstständiges Arbeiten, Koordinieren und Überwachen von Terminen
- Kreativität, Ideenentwicklung sowie Eigeninitiative
- Umfassendes Verständnis für Geschäftsprozesse innerhalb eines CRM-Systems
- Hohe Flexibilität und Reisebereitschaft
- Gute EDV Kenntnisse (MS Office, Salesforce, MS Dynamics)
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Weitere Fremdsprache, insbesondere Französisch, wünschenswert
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit und Beratungsstärke



Das bieten wir Dir:

- 30 Urlaubstage: Genieße ausreichend Zeit, um Dich zu erholen.
- Unbefristete Anstellung: Sicherheit und Stabilität in Vollzeit.
- Mitarbeiterportal voio: Ein zentraler Ort für Informationen und Ressourcen.
- Erfolgsbeteiligung: Dein Beitrag zählt und wird belohnt.

Werde Teil unseres Teams, bring Deine Ideen ein und gestalte den Erfolg des NachtExpress-Pioniers aktiv mit. Wir sind offen für Bewerbungen, auch wenn Du noch nicht alle Anforderungen erfüllst. Dein Beitrag zählt – bewirb Dich jetzt!

Schick uns Deine Bewerbung (max. 3 MB und 2 Dateianhänge) mit Gehaltswunsch und Eintrittstermin samt der Kennziffer 24089 an Bewerbungen@nox-nachtexpress.de

Deine Ansprechpartnerin in der Personalabteilung ist Vanessa.