

benuta GmbH ist ein global operierendes E-Commerce Unternehmen und steht seit der Gründung im Jahr 2008 für moderne und abwechslungsreiche Teppichvielfalt und innovative Designs. Als europäischer Marktführer im Onlinehandel für Teppiche sind wir in 6 Ländern Europas tätig. Unser zentraler Vertriebskanal – www.benuta.com – bietet sowohl erstklassige Markenartikel als auch hochwertige Produkte unserer fest etablierten Eigenmarke. Um den selbst gesetzten hohen Standards gerecht zu werden, suchen wir stets begeisterungsfähige Mitarbeiter, die unsere dynamische Entwicklung mitgestalten wollen.

AKTUELL IST BEI UNS FOLGENDE STELLE VAKANT:

Business Development / B2B Sales Manager eCommerce (m/w)

Dein Aufgabengebiet

- Du bist für den Aus- und Aufbau professioneller Vertriebsstrukturen im B2B-Umfeld und die Steuerung des Auftragsmanagement-Teams verantwortlich
- Du betreust, gemeinsam mit den Kollegen, unsere bestehenden B2B Klein- und Großkunden, z.B. Online-Marktplätze wie amazon, einschließlich Vertrags- und Konditionsverhandlungen
- Du erarbeitest gemeinsam mit Geschäftsführung und Category Management ein geeignetes Produktportfolio und unterstützt in der Sortimentsentwicklung, außerdem verantwortest Du die gezielte Verteilung des B2B-Kataloges
- Die Teilnahme an Fach- und Branchenmessen zählt ebenso zu Deinem Aufgabengebiet, wie die Markt und Wettbewerbsbeobachtung im Online- und Offline-Umfeld

Dein Profil

- Du hast Deine kaufmännische Ausbildung oder Dein Studium (z.B. BWL, Wirtschaftswissenschaften, Business Administration) erfolgreich abgeschlossen
- Du bringst einschlägige Erfahrung im B2B Bereich und im eCommerce-Umfeld mit
- Dich zeichnet eine außerordentliche Kunden- und Serviceorientierung aus, Du bist kommunikativ, sicher in Deinem Auftreten und verfügst über reichlich Verhandlungsgeschick, Deine Deutsch- und Englischkenntnisse sind sehr gut
- Du denkst analytisch und entscheidest zahlengetrieben
- Du besitzt ein gutes Gespür für den Bereich Textil / Home & Living, bestenfalls bringst Du Branchenerfahrung und Marktkenntnisse mit
- Du arbeitest strukturiert, ergebnisorientiert und hast einen hohen Qualitätsanspruch

UNSER ANGEBOT: Du bekommst die Chance, Verantwortung zu übernehmen ■ die Möglichkeit, zum Unternehmenserfolg durch weitreichende Gestaltungsspielräume aktiv beizutragen ■ ein internationales Team ■ ein unternehmerisch geprägtes Umfeld mit flachen Hierarchien und flexiblen Strukturen ■ Offenheit für neue Impulse ■ ein positives Arbeitsklima ■ eine leistungsgerechte Bezahlung.

INTERESSIERT? Dann freuen wir uns über Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf und Zeugnisse; max. 3 Dateien) unter Angabe Deines frühestmöglichen Eintrittstermins und



www.benuta.com

Deiner Gehaltsvorstellungen per E-Mail an jobs@benuta.com.