

# Key Account Manager (m/w/d)



asmodee  
GERMANY

Asmodee ist eine weltweit führende Gruppe in der Spiele-Industrie, mit über 30 Distribution-Units und Verlags-Studios in Europa, den USA und China. In Deutschland, Österreich und der Schweiz ist die Asmodee GmbH für den Vertrieb und Vermarktung der bekannten Spiele der Partner verantwortlich.

Die Asmodee erschafft, erstellt und vertreibt Spielerlebnisse für ein breites Publikum. Unsere Spiele erzählen faszinierende Geschichten, die die Menschen dazu inspirieren, die Grenzen ihrer Vorstellungskraft zu überschreiten, getreu unserem Motto:

„Asmodee – great games, amazing stories“

Werde auch Du Teil unserer Unternehmensfamilie und verstärke unser Sales-Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

## Key-Account-Manager (m/w/d) in Vollzeit

### Deine Aufgaben:

- Verantwortung für die Betreuung von Key Accounts mit Schwerpunkt Toys und Massmarket
- Operative Umsetzung der Marketing- und Vertriebsstrategie
- Vorbereitung und Führung von Listungsgesprächen
- Erstellung von Angeboten, Angebotspräsentationen und Artikelkalkulationen
- Vorbereitung, Teilnahme und Nachbereitung von Konditions- und Jahresgesprächen
- Vereinbarung über Werbeplätze und Sales-Aktionen
- Erreichung der Umsatzziele und Sicherung der Marge
- Durchführung von Markt-, Trend- und Wettbewerbsanalysen
- Neukundengewinnung und Erschließung von Nebenmärkten
- Gelegentliche Reisetätigkeit/ Kundenbesuche in Deutschland und Österreich sowie Teilnahme an Messen, Musterungen, Verkaufsveranstaltungen

### Dein Profil:

- BWL-Studium / kfm. Ausbildung / vergleichbare Qualifikation, mind. 5 Jahre Berufserfahrung im Sales, Branchenkenntnisse im Spielwarenbereich wünschenswert
- Hohe Kundenorientierung und Kontaktfreudigkeit
- Selbstständige Arbeitsweise, Motivation und Bereitschaft, sich in neue Themen einzuarbeiten
- Kommunikationsstärke, Teamfähigkeit und eine schnelle Auffassungsgabe
- Erfahrung mit Angebotskalkulation und -präsentation
- Verhandlungsgeschick und strategisch-analytisches Denken
- Kennzahlenorientierung und hohe Bereitschaft, Firmenziele hinsichtlich Umsatz, Marge, Kundenführung und Markstellung umzusetzen
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse, sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, gute Englischkenntnisse, Kenntnisse in SAGE von Vorteil
- Bereitschaft zur Reisetätigkeit

# Key Account Manager (m/w/d)



asmodee  
GERMANY

## Wir bieten Dir:

- Ein Umfeld voller Emotionen und Leidenschaft
- Eine unbefristete Beschäftigung mit flexiblem Arbeitszeitmodell und Fahrtkostenzuschuss
- Die Möglichkeit der mobilen Arbeit
- Betriebliche Weiterbildungen individuell abgestimmt auf die Bedürfnisse des Mitarbeitenden
- Eine offene und moderne Firmenkultur mit Vertrauen und Transparenz in der Zusammenarbeit
- Rabatte auf unsere Produkte - das komplette Spiele- und Zubehörsortiment aller Distributionseinheiten kann mit attraktiven Mitarbeiterrabatten über den eigenen Webshop erworben werden
- Vergünstigtes Essen bei unserem Servicepartner sowie Kaffee, Wasser und frisches Obst im Office zur freien Verfügung
- Ergonomische Arbeitsplätze mit höhenverstellbaren Schreibtischen in einem modernen Arbeitsumfeld
- Nach der Probezeit schenken wir Dir einen Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge sowie die Möglichkeit zum Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung
- Regelmäßige gemeinsame Firmenevents wie Sommer- und Winterfeste und wöchentliche Spieleabende im Office

Über einen sympathischen Neuzugang in unserem Sales-Team freuen wir uns sehr.

Bitte sende uns Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen (inkl. Motivationsschreiben, Lebenslauf und Zeugnissen) mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins, sowie Deiner Gehaltsvorstellung an unsere Personalabteilung über unser [Bewerbungsformular](#).

Gerne informiere Dich über weitere attraktive Stellenangebote über unsere eigene Karriere Webseite [www.asmodee.de/karriere](http://www.asmodee.de/karriere).