

## Account & Sales Manager, B2B (m/w)



ab sofort



Vollzeit



Am Treptower Park 28-30, 12435 Berlin

### Wir suchen dich!

Suchst du eine neue Herausforderung in einem dynamischen Unternehmen und möchtest du dich in einem erfahrenen, internationalen Team schnell weiterentwickeln?

Dann bist du bei Jonny Fresh genau richtig!

Jonny Fresh ist ein stark wachsendes Tech-Start-up aus Berlin, welches einen digitalen Lieferservice für saubere Wäsche in der DACH-Region bietet. Privat- und Geschäftskunden wird dabei online und in wenigen Schritten die Abholung, Reinigung und Lieferung zum Wunschtermin bereitgestellt. Unseren im Durchschnitt mit „sehr gut“ bewerteten Service gibt es bereits in Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt/Main, Hannover, Potsdam und Wien - die Expansion in weitere Märkte ist in Planung. Wir sind ein professionelles und mit dem Aufbau junger Unternehmen bestens vertrautes Team.

Gemeinsam mit dir möchten wir den Textilreinigungs- und Wäschereimarkt im digitalen Zeitalter und Jonny Fresh als internationale Marke für hochwertige Textilreinigung weiter etablieren.

Für unsere Vertriebsabteilung suchen wir einen erfahrenen und hochmotivierten **Account & Sales Manager** der den Ausbau des B2B Geschäftes für die Region Österreich und Süddeutschland vorantreibt.

#### Deine Verantwortlichkeiten

- Betreuung und Gewinnung von Geschäftskunden durch den gesamten Sales-Funnel
- Einführung und Etablierung erfolgreicher Vertriebsstrategien und -prozesse in Kooperation mit der Unternehmensführung
- Vertretung des Unternehmens und Kundenansprache auf Messen
- Reaktivierung von A- und B-Kunden
- Steigerung der Kundenzufriedenheit sowie Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen und Herbeiführung von Mehrfachkäufen
- Erlangung wichtiger Informationen vom Kunden über Leistungsanforderungen, Trends und Wettbewerber zur Erstellung von Angeboten
- Dienstreisen und Vor-Ort-Termine mit Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen Operation, Kundensupport, Marketing & Office Management
- Monatliches Reporting z.B. über Kundenakquise, Umsatzentwicklung aus Bestandskunden sowie Erstellung von Analysen und Unterstützung des Managements bei laufenden Projekten

#### Das bringst du idealerweise mit

- Betriebswirtschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung mit Schwerpunkt Vertrieb/Marketing
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Key Account Management in Österreich
- Ausgeprägtes verkäuferisches Talent sowie nachweisbare Verkaufserfolge und Präsentationsstärke
- Erfahrungen mit Salesforce
- Außerordentlich gute Ausdrucksfähigkeit in Wort und Schrift in Deutsch und Englisch
- Sicheres Auftreten, positive Ausstrahlung, hohe soziale Kompetenz und Überzeugungsstärke
- Sehr hohe Kundenaffinität und Freude am Aufbau von persönlichen Beziehungen
- Proaktive Vorgehensweise bei der Definition von Kundenbedürfnissen
- Sehr gute analytische Fähigkeiten sowie selbständige, umsetzungsorientierte und unternehmerische Arbeitsweise
- Hohes Maß an Eigenmotivation, Bereitschaft und Verantwortung
- Problemlöser-Mentalität und Freude an der Arbeit im Team

#### Deine Vorteile

- Du hast in einem anspruchsvollen Unternehmen einen entscheidenden Einfluss und gestaltest den Erfolg von Jonny Fresh aktiv mit
- Zusammenarbeit in sehr positiver Arbeitsatmosphäre mit einem internationalen, hoch talentierten Team
- Lösungs- und umsetzungsorientierte Firmenkultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Täglich wechselndes, sehr leckeres und stark subventioniertes Mittagsangebot
- Frisches Obst und tolle geröstete Kaffeevielfalt
- Regelmäßige Team-Events

*Haben wir dein Interesse geweckt? Dann schicke deine Bewerbung mit Lebenslauf und einem Anschreiben, inkl. Benennung deines frühestmöglichen Einstiegsdatums sowie deiner Gehaltsvorstellung an Saskia Schwerin ([saskia.schwerin@jonnyfresh.com](mailto:saskia.schwerin@jonnyfresh.com)).*