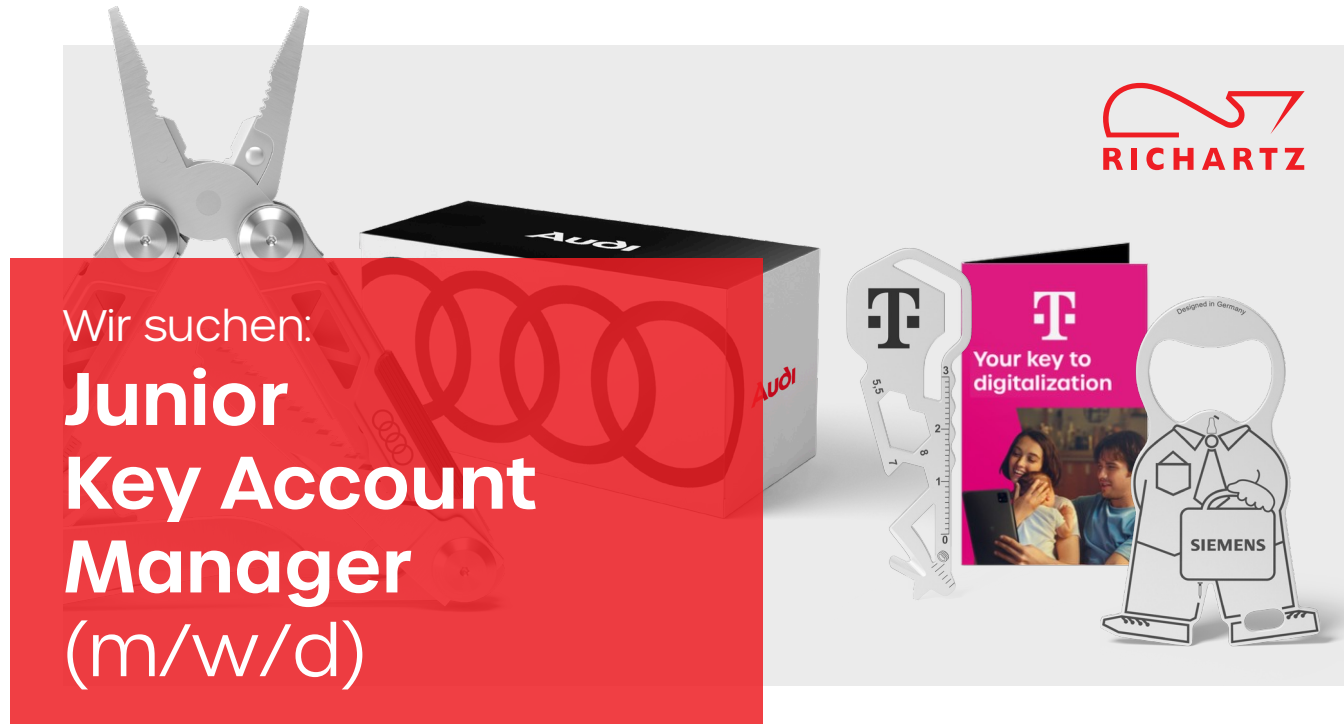




Du hast **Spaß am Kontakt mit Kunden**, arbeitest strukturiert und möchtest Dich im **Key Account Management** weiterentwickeln? Du unterstützt gerne im **Tagesgeschäft**, denkst aber auch mit, wenn es darum geht, **Kundenbeziehungen** auszubauen und **neue Potenziale** zu entwickeln?

Dann haben wir genau das Richtige für Dich!

Wir, das ist RICHARTZ – ein innovatives und modernes Markenartikelunternehmen aus der Klingenstadt Solingen. Seit über 125 Jahren entwickeln wir Produkte, die das Leben einfacher und schöner machen: vielfach ausgezeichnete Pocket Tools, Multitools und EDC-Accessoires, die bei Industrieunternehmen wie CLAAS, Stihl, Bosch, Audi und Siemens im Einsatz sind. Im Werbemittelmarkt stehen wir seit vielen Jahren für Qualität, Service und Innovationskraft.

Wir suchen eine engagierte Persönlichkeit, die unsere Key Account Manager unterstützt, bestehende Händler und Industriekunden aktiv betreut und potenzielle Neukunden systematisch bearbeitet.



Das sind Deine Aufgaben

- Betreuung und Weiterentwicklung bestehender Händler und Industriekunden
- Unterstützung der Key Account Manager im Tagesgeschäft, bei Angeboten und Projekten
- Nachbearbeitung von Kundenterminen, offenen Vorgängen, Messen und Leads
- Aktive Ansprache und Verfolgung potenzieller Neukunden
- Versorgung der Kunden mit Informationen zu Produkten, Neuheiten und Aktionen
- Mitarbeit bei der Vorbereitung und Teilnahme an Fachmessen

Das bringst Du mit

- Erste Erfahrung im Vertrieb, Vertriebsinnendienst, Kundenservice oder Key Account Umfeld
- Freude an aktivem Kundenkontakt und verbindlicher Kommunikation
- Strukturierte, zuverlässige und eigenständige Arbeitsweise
- Organisationstalent und ein gutes Gespür für Prioritäten
- Serviceorientierung und Interesse daran, Kundenbeziehungen weiterzuentwickeln
- Sicherer Umgang mit MS Office; CRM- oder Warenwirtschaftserfahrung von Vorteil
- Sehr gute Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse
- Teamgeist und Hands-on-Mentalität

Worauf Du Dich freuen kannst

- Eine Einstiegs- und Entwicklungsposition im Key Account Management
- Direkte Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Vertriebsteam
- Ein abwechslungsreiches Aufgabenfeld zwischen Kundenbetreuung, Neukundenansprache, Projektgeschäft und Messe
- Starke Produkte mit hoher Werbewirkung und ausgezeichnetem Design
- Ein modernes Familienunternehmen mit langer Tradition, kurzen Wegen und offener Kommunikation
- JobRad-Angebot
- Ein motiviertes, kollegiales Team in einer Stadt mit Weltruf in nächster Nähe zu Köln und Düsseldorf

Worauf wartest Du?

Sende uns Deine Bewerbung mit vollständigen Unterlagen und mit Angabe Deines möglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an bewerbung@richartz.com.

