



Key Account Manager für Philips Digital Signage Displays in Bayern & Österreich

Zur Verstärkung unseres PPDS Teams in DACH suchen wir einen Key Account Manager für Philips Digital Signage Displays in Bayern & Österreich (m/w/d - Home Based)

Stellenbeschreibung

Als Key Account Manager sind Sie verantwortlich für die Ergebnisse und Wachstumsziele der professionellen Philips Display-Lösungen bei Second-Tier-Kunden (IT-/AV- Systemintegratoren) in Süddeutschland (Region Bayern) und Österreich. Ihr Produktpotfolio umfasst Digital Signage-Produkte und LED-Displays der Marke Philips. Sie sind die Schnittstelle zwischen den Händlern/Systemintegratoren und internen Funktionen wie Operations, Marketing, Service und dem Channel Manager, der für die Vertriebspartner zuständig ist. Sie berichten an den Business Director Philips Professional Displays Solutions DACH und arbeiten auf Reisen zu Ihren Kunden am Tele-Arbeitsplatz und im Homeoffice. Die deutsche Geschäftsstelle befindet sich in Hamburg.

Aufgabenbereich

- > Aufbau und Pflege von Beziehungen zu Großkunden, um die Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit mit diesen Accounts zu maximieren (bestehende + neue Händler/Systemintegratoren)
- > Verantwortlich für Umsatz, Gewinnspanne, Share-of-Wallet und Wachstum bei zugewiesenen Accounts
- > Aufbau produktiver, professioneller Beziehungen zu den wichtigsten Mitarbeitern der zugewiesenen Accounts
- > Koordinierung der Einbeziehung von PPDS-Abteilungen, einschließlich technischer Kundenbetreuung, Service und Marketing, um die Account-Leistung und die Erwartungen der Kunden zu erfüllen
- > Proaktive Bewertung, Klärung und Validierung der Kundenbedürfnisse auf kontinuierlicher Basis
- > Aufbau eines umfassenden Verständnisses der Kunden und Festlegung von Account-Strategien, die profitables Wachstum fördern
- > Proaktive Leitung einer gemeinsamen Account-Planung, die gemeinsame Leistungsziele, Finanzziele und wichtige Meilensteine entwickelt
- > Die Durchführung von Maßnahmen bezüglich der Account-Pläne operativ managen
- > Die lokalen Marketingaktivitäten mit den Großkunden abstimmen und Ausrichtung des PPDS-Marketing auf die Endkunden
- > Effektive Zusammenarbeit mit Partnern, Verbänden und Stakeholdern innerhalb des Ökosystems (Software-, Hardware- und Lösungspartner)
- > Monatliche Umsatzprognosen und Opportunity-/Projekt-Reporting
- > Enge Zusammenarbeit mit dem Channel Manager Vertrieb und den Peer Sales Managern in Deutschland/Österreich
- > Vertretung von PPDS auf Messen, Konferenzen und Veranstaltungen
- > Systematische Analyse von Verkaufsergebnissen, Kunden, Wettbewerb, Produkten und Markttrends, um Verbesserungsvorschläge zu machen
- > Sicherstellen, dass alle erforderlichen Vertriebsinformationen dokumentiert und gepflegt werden (salesforce.com)

Erwünschte Qualifikationen und Fähigkeiten

- > Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im B2B-Vertrieb und Projektgeschäft, vorzugsweise in der AV-/Digital Signage-Branche
- > Erfahrung in der Verkaufsförderung bei Großkunden
- > Erfahrung in der Account-Planung und der Festlegung von Zielen
- > Stark in der Umsetzung
- > Ausgezeichnete Kommunikationsfähigkeiten / fließend in Deutsch und Englisch
- > Lösungsvertrieb und Verhandlungsgeschick
- > Unternehmerische, zielorientierte, ergebnisorientierte und ehrgeizige Denkweise
- > Lösungsorientiert, pragmatisch, praxisorientiert
- > Starker Networker und Entwickler langfristiger Beziehungen



- > Ein echter Teamplayer
- > Zuverlässig und ehrlich
- > Analytisch
- > Know-how über Ausschreibungsverfahren
- > Flexible Reisebereitschaft bis zu 75 %

Was wir Ihnen bieten

- > Eine unternehmerische Position als Key Account Manager (Verwaltung wichtiger Händler in der Region) für einen der weltweit größten Display-Hersteller in einem wachsenden Umfeld
- > Eine Position mit hohem geschäftlichen Einfluss und hoher Autonomie, um die Bekanntheit der Marke Philips weiter auszubauen und unseren Marktanteil in Deutschland und Österreich zu vergrößern
- > Mitarbeit in einem Team mit ausgeprägtem Teamgeist in einem internationalen Arbeitsumfeld
- > Enge Zusammenarbeit mit internationalen Kollegen und der Hauptgeschäftsstelle in Amsterdam
- > Möglichkeit, umfassende Fähigkeiten, Kenntnisse und Netzwerke weiter zu entwickeln und zu stärken
- > Wettbewerbsfähiges Gehaltspaket und Sonderleistungen für bevorzugte Qualifikationen

Über PPDS

Philips Professional Display Solutions heißt jetzt PPDS. Unter der Markenlizenz von Koninklijke Philips N.V. vermarktet und verkauft PPDS weltweit exklusiv professionelle Displays der Marke Philips, die Professional TVs, Digital Signage- und LED-Lösungen umfassen. Als einer der am schnellsten wachsenden globalen Hauptakteure der AV-Branche steht unser Unternehmen auf einem soliden Fundament. PPDS ist ein Handelsname von TP Vision Europe B.V. und MMD-Monitors & Displays Nederland B.V., die beide hundertprozentige Tochtergesellschaften von TPV Technology Limited sind, dem weltweit größten Hersteller von Monitoren und führenden Anbieter von Display-Lösungen. Indem wir als PPDS das Markenversprechen von Philips mit dem Hersteller-Know-how von TPV bei Displays verbinden, setzen wir kompetitiv und fokussiert auf die Einführung von innovativen Produkten in den Markt – vom 10" Touchscreen bis hin zum vielseitigen LED-Display ohne Größenbeschränkung. Mit den von uns entwickelten Lösungen bieten wir sowohl Händlern als auch Endkunden vielfältige Möglichkeiten für jeden Einsatzbereich zu richtigen Zeit am richtigen Ort – wie zum Beispiel Unternehmen, Bildungswesen, Einzelhandel, Hotelgewerbe und andere vertikale Sektoren. Der Markt für hochwertige professionelle Displays wächst weiter, und unsere Produkte sind nicht nur aufgrund ihrer innovativen Technologie beliebt, sondern auch wegen unseres menschenorientierten Ansatzes – unsere Beziehungen zu unseren Kunden zeichnen uns gegenüber dem Wettbewerb aus.

Mehr Infos

Wenn Sie gern mit sachkundigen, engagierten und erfolgsorientierten Menschen zusammenarbeiten, d. h. für ein Unternehmen, das seine Fachkräfte sowohl fordert als auch respektiert, und Sie das Zeug zu einem hervorragenden Key Account Manager haben, würden wir uns über Ihre Bewerbung freuen.

Wenden Sie sich an Sandra Lintel (Corporate Recruiter) unter info@careersattpvision.com und fügen Sie Ihrer Bewerbung bitte einen englischen Lebenslauf und ein kurzes Motivationsschreiben bei.

Oder bewerben Sie sich über unsere Website:

<https://www.tpvision.com/current-job-openings/key-account-manager-bavaria-austria-home-based>



PPDS is a part of TPV Technology
Brand licensee of Royal Philips

ppds.com