



demand s.Oliver SKECHERS MISTING FUN salomon TOO HOT TO HIDE CHEERIO*

ONSKINERY

THE EXPERTS IN BODY & LEGWEAR

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

KEY ACCOUNT MANAGER DACH (M/W/D)

Die perfekte Bühne für Deine Erfolgsgeschichte: ONSKINERY ist ein Multichannel-Dienstleister, der sich mit Freude, Leidenschaft und Know-how dem Produktbereich Legwear widmet. Dabei verstehen wir uns nicht als „Mehr-Marken-Händler“, sondern vielmehr als passionierter Servicepartner auf Augenhöhe. Von Design und Herstellung der Produkte bis hin zur erfolgreichen Vermarktung verhelfen wir unseren Kunden zu gesteigerter Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

Ca. 100 Mitarbeiter bringen als Teil der ONSKINERY Familie täglich ihr Engagement, ihre Motivation und ihre Kreativität ein. Unser Ziel ist es, dass sich nicht nur unsere Kunden und Partner bei uns wohlfühlen, sondern auch unsere Mitarbeiter. Wir sind ein Private-Equity-geführtes mittelständisches Unternehmen mit großen Plänen. Wir bieten unternehmerisch denkenden Persönlichkeiten die ideale Bühne, eine erfolgreiche Zukunftsgeschichte zu schreiben. Wir denken innovativ und dynamisch – Start-Up-Mentalität trifft auf Erfahrung und Sicherheit als Mittelständler. Unseren Erfolg gestalten wir gemeinsam und ziehen an einem Strang – und das über alle Abteilungsgrenzen hinweg. Wir sind ein Team – und freuen uns, wenn Du auch ein Teil davon wirst!

DEINE AUFGABENSCHWERPUNKTE:

- Umsetzung der ONSKINERY-Expansionsstrategie und Ausbau zum größten Systempartner
- Betreuung und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen sowie Neukundengewinnung (in den Bereichen LEH, Schuhhandel oder Sport) unter Einhaltung der vorgegebenen Service Levels
- Implementierung und aktives Monitoring von Verkaufs- und Flächenkonzepten, Bestückungsplänen und dem automatischen Nachversorgungsprozess der NOS Artikel
- Erarbeitung und Umsetzung von kundenspezifischen Strategien und Initiativen hinsichtlich Sortiment & Brands, Platzierung, Promotions und Marketingmaßnahmen
- Budgetplanung und regelmäßiges Reporting mit Erläuterungen zu den Deltas zum Plan bzw. Vorjahr und dem Status der strategischen Ziele
- aktives Orderbuchmanagement in Zusammenarbeit mit dem Customer Service, Sicherstellung von pünktlichen Lieferungen und einer proaktiven Kundekommunikation
- partnerschaftliche Vertragsverhandlungen und Führung von Jahresgesprächen auf Augenhöhe
- Überblick der unterschiedlichen Kundenanforderung, Ermittlung von Effizienzsteigerungspotentialen und deren Optimierung im Sinne unseres Versprechens „creating convenience“
- enge Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsinnendienst, Merchandising, Marketing, Produktmanagement sowie allen weiteren Unternehmensbereichen

DEINE VORAUSSETZUNGEN:

- ein erfolgreich abgeschlossenes Studium der Betriebswirtschaftslehre oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung
- abschlussstark, nachweisliche Erfolgsstory im Bereich Legwear, Wäsche oder Accessoires
- bestehendes Netzwerk und Zugang zu den wichtigen Verbänden und Großkunden in der Schuh-, Textil-, Sportbranche oder LEH
- ausgezeichnetes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- ausgeprägte Erfahrung im Vertrieb von Flächen- und Systemkonzepten
- ergebnisorientiertes Handeln, unternehmerisches Denken und hands-on-Mentalität
- belastbar, pragmatisch, bodenständig, repräsentativ und souverän im Auftreten
- ausgeprägte analytische Fähigkeiten, sowie Zahlen- und Datenverständnis
- sicherer Umgang mit Analyse-Tools (bspw. PowerBI) sowie sehr gute MS Office-Kenntnisse

DAS BIETEN WIR DIR:

- eine spannende, herausfordernde und eigenverantwortliche Position in einem wachstumsstarken Bereich
- persönliche Weiterentwicklung in einem erfolgreichen international agierenden Unternehmen
- ein modernes, partnerschaftliches und erfolgsorientiertes Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen sowie ein attraktives & erfolgsbasiertes Vergütungspaket
- Benefits: Mitarbeiterrabatte, betriebliche Altersvorsorge, und noch mehr

Deine Bewerbungsunterlagen mit der Angabe Deines möglichen Eintrittstermins und Deiner Gehaltsvorstellung sende bitte per Mail an: Franziska Stolz | personal@onskinery.com