



„Das Denken ändert die Richtung.“

Wir sind eine international aufgestellte Unternehmensgruppe in einem der wichtigsten Märkte der Zukunft: dem **Umwelt- und Entsorgungsmanagement**. Der Fokus unserer Tätigkeit liegt auf Dienstleistungen für Industrie und Handel im Zusammenhang mit der erweiterten Produzentenverantwortung (EPR) im In- und Ausland. Aktuell betreuen wir allein in Deutschland mehr als 3.000 Unternehmen, die ihre Verpackungen an unserem dualen System beteiligen. Mit innovativen Ideen und Leidenschaft entwickeln wir stetig neue Dienstleistungen und Geschäftsfelder und versuchen so, unseren Wettbewerbern immer einen Schritt voraus zu sein.

Beteilige Dich an der weiteren Entwicklung unseres Unternehmens und verstärke unseren Standort Köln zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Green Avocado

Was bieten wir **Dir**:

- Eine abwechslungsreiche und spannende Tätigkeit in einer der internationalen Zukunftsbranchen
- Ein dynamisches, internationales und innovatives Arbeitsumfeld in hochmodernen Büroräumen im Kölner Rheinauhafen mit sehr guter Verkehrsanbindung
- Hoher Gestaltungsspielraum, individuelle Perspektiven und Förderung für die berufliche und persönliche Weiterentwicklung
- Ein motiviertes Team, flache Hierarchien sowie ein von Offenheit und Vertrauen geprägtes Miteinander
- Flexible Lösungen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf, insb. Home-Office Möglichkeiten und Vertrauensarbeitszeiten
- Ein mitarbeiterfreundliches Umfeld mit vielen Extras, z.B. Leihfahrrädern und Jobticket

Worum geht es bei dem **Job**:

- Als Key Account Manager bist Du für die Reclay Group unterwegs, um unsere (potenziellen) Kunden nachhaltig für uns zu begeistern. Vor Ort und am Telefon stellst Du unsere anspruchsvollen Dienstleistungen überzeugend vor und gewinnst so neue Kunden dazu. So bist Du eigenverantwortlich für Deinen Bereich zuständig und kannst Dir den Arbeitsalltag flexibel einteilen und organisieren.
- Zu Deinen Kernaufgaben gehört die komplette Betreuung unseres bereits bestehenden Kundenstamms und die damit verbundene Pflege und Vertiefung unserer langjährigen Kundenbeziehungen.
- Du kalkulierst kundenindividuelle Angebote und kümmerst Dich sorgfältig um die Nachverfolgung der Offerten. Anschließend verhandelst Du die Verträge im persönlichen und telefonischen Kontakt.
- Gleichermaßen beobachtest du unseren Markt, erkennst neue Potenziale und baust Dir einen eigenen Kundenstamm auf.

Du verfügst über:

- Ein abgeschlossenes Hochschulstudium (Bachelor und/oder Masterstudium) im Bereich Wirtschaftswissenschaften; alternativ eine adäquate kaufmännische Ausbildung
- Berufserfahrung im Bereich Vertrieb von komplexen Dienstleistungen
- Hohe Vertriebs- und Projektaffinität sowie Freude am Kundenkontakt
- Eine durch Eigenständigkeit und Zuverlässigkeit geprägte Arbeitsweise und unternehmerisches Denk- und Handlungsweise
- Überzeugendes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick mit Interessenten und Kunden auf allen Hierarchieebenen

- Die Motivation, etwas zu bewegen und unsere Kunden auf hohem Niveau zu unseren Dienstleistungen zu beraten
- Ein hohes Maß an Leistungs- und Reisebereitschaft

Bereit für Deinen persönlichen Richtungswechsel in einer spannenden Zukunftsbranche?

Erste Fragen beantwortet Dir gerne Herr Björn Redemann unter +49 221 580098-2698.

Wir freuen uns auf Deine vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail unter Angabe Deiner Gehaltsvorstellung und Deines frühestmöglichen Eintrittstermins.



BogoutdinovAdmin Maxim 123

Kérdezz a LinkedIn-en