



KEY ACCOUNT- / BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER (M/F/X)

What the hell is SHOWROOMING?

SHOWROOMING ist eine Full-Service Retail Agentur, für innovative Store Konzepte und einzigartige Erlebnisswelten. Als Start-Up verfolgen wir die Vision den stationären Einzelhandel von Grund auf neuzudenkend und mit kuratierten Technologien ein nahtloses Einkaufserlebnis zu schaffen.

„We make physical retail sexy again.“

Unsere Dienstleistungen beinhalten u.a. Store & Pop-Up Design, POS-Marketing und Experience Design. Zudem vermarkten wir Retail Technologien wie Smart Screens, RFID-Lösungen, Payment Solutions, AR/VR etc. Wir designen die nächste Generation des stationären Einzelhandels.

Das kommt auf Dich zu:

Als Key Account / Sales Manager bei SHOWROOMING spielst Du eine wesentliche Rolle bei der Entwicklung der neuen Retail Welt. Du betreust globale Marken bei der Umsetzung von neuartigen Store Konzepten und bist stark involviert in der Vermarktung von innovativen Retail Technologien. Wir denken prinzipiell aus Sicht des Konsumenten und beraten unsere Kunden dahin gehend, über das veränderte Konsumverhalten der neuen Generation und die dadurch gebotenen Möglichkeiten. Unser Fokus liegt darin immer einen Schritt vorweg zu sein, die Entwicklungen auf dem Markt im Voraus zu erkennen und unsere Kunden frühzeitig abzuholen. Wir selektieren und kuratieren Technologien und dienen als zuverlässige Plattform für Händler und Tech-Supplier.

Das ist voll Deins:

- Entwicklung von Kunden- und Wachstumsstrategien
- Identifizierung, Akquise und Betreuung neuer Projekte, Domänen und Kunden
- Pflege und Ausbau bestehender Kundenbeziehungen
- Verantwortung für den gesamten Vertriebsprozess für Deine Kunden
- Qualifizierter telefonischer und persönlicher Support unserer Kunden
- Erstellung & Vortragen von Präsentationen und Angebotskonzepten

- Eigenständige, effektive Durchführung von Projekten (Planung/ Timelines)
- Steuerung der projektbezogenen Einkaufsleistungen
- Kostenkalkulation, Angebots- und Rechnungserstellung
- Preis- und Konditionsgestaltung aller Fremdleistungen
- Analyse, Segmentierung und Weiterentwicklung unseres Technologie Sortiments
- Qualifizierte Projektdokumentation

Das bringst Du mit:

- Studium der BWL, Wirtschaftswissenschaften o.Ä.
- Du bist ein Netzwerker mit mindestens 3 Jahren Berufserfahrung im Bereich Sales / Account Management oder Business Development, vorzugsweise im Agenturumfeld
- Kontinuierliche, sehr gute Sales Performance sowie sehr gute Leistungen im Hinblick auf Projektziele sowie analytisches und konzeptionelles Denken
- Nachweisbares, ausgezeichnetes Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick auf Deutsch und Englisch und auf allen Entscheidungsebenen
- Eigeninitiative, Hands-On Mentalität, Ergebnisorientierung, unternehmerische Denkweise, ausgeprägte Sozialkompetenz sowie Durchsetzungsvermögen
- Den Drive etwas zu bewegen und die Industrie mitzugestalten
- Sehr gute Skills in Präsentationserstellung (Keynote oder PPT) und CRM Systemen (Hubspot)
- Gute Kenntnisse in MS-Office, G-Suite oder iOS

Kommst Du mit uns klar?

- Wir sind ein dynamisches Team und lieben Diversity
- Wir denken und agieren schnell und effizient
- Die Presse liebt uns und wir lieben es, sie mit innovativen Konzepten zu beglücken
- Schnelle Entscheidungswege durch die direkte Zusammenarbeit mit dem MD
- Volle Transparenz innerhalb des Teams
- Abwechslungsreiche Tätigkeiten und regelmäßige Events
- Durchgestyltes Büro in Berlin Mitte
- Optional: Home-Office und flexible Arbeitszeiten
- Kostenloses Müsli, Obst und Softdrinks

Verliere keine Zeit, stell Dich vor:

Theresa Keller; career@hashtagshowrooming.com