

## **Fachkraft gesucht: Account Manager (mit Schwerpunkt Reifen)**

### **Unser Unternehmen**

BaRo GmbH liefert weltweit Reifen für die Landwirtschaft, Industrie, PKWs und LKWs. Der Schwerpunkt ist die offizielle Werksvertretung der ukrainischen und russischen Reifenkonzerne für ganz Europa. Unser Unternehmen beliefert seit vielen Jahren erfolgreich nicht nur zahlreiche Fachhändler, sondern auch Großhändler und Erstausrüster.

Wir suchen wegen der Erweiterung des Geschäftes neue Mitarbeiter zur Verstärkung unseres Vertriebs.

### **Angebot:**

- Es erwartet Sie ein dynamisch wachsendes Unternehmen mit realistischen Einschätzungen des Marktes
- Verantwortungsübernahme für das internationale Verkaufssegment
- **Hohe Selbständigkeit und hoher Grad der Eigenverantwortung**
- Sehr anspruchsvolle Vertriebsaufgabe mit viel Freiraum für unternehmerisches Denken und Handeln
- **Aufgaben mit Entwicklungsperspektive**

### **Wichtig:**

- **Wir finden es sinnvoll vor dem Anfang des Arbeitsverhältnisses ein einwöchiges Praktikum zu absolvieren.**
- So hat der Bewerber sowie unser Unternehmen einen besseren Eindruck über die Betriebsabläufe und das Praktikum soll bei der beidseitigen Entscheidungsfindung helfen.
- **Aufgrund der spezifischen Branche (Reifenhandel) wird für ca. 3 Monate ein Traineeprogramm** mit umfangreicher Projektarbeit und Einarbeitungsphase vorgesehen. Während dieser Zeit muss mit einem „Einstiegsgehalt“ gerechnet werden.
- Abhängig von Ihrer Qualifikation und Produktkenntnissen kann sich die Einarbeitungsphase verkürzen und somit eine Verantwortungsübernahme für das internationale Verkaufssegment eher stattfinden.

**Arbeitszeiten:** Vollzeit  
**Arbeitsort:** Hamburg - Allermöhe  
**Vergütungsangebot:** Leistungsgerecht

Bei erfolgreichem Einstieg nach der Einarbeitung ist die Stelle langfristig angedacht!

### **Ihre Aufgaben:**

- **Analyse und Erarbeitung organisatorischer Optimierungspotentiale und Vertriebsstrategien**
- **Marktforschung**
- **Akquisition von Neukunden und Projekten**
- Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Kalkulation und Vorbereitung von Angeboten
- Gesamte Auftragsabwicklung vom Kundenauftrag bis zur Auslieferung und After – Sales Betreuung

### **Unser Wunschprofil:**

- **Deutsch als Muttersprache** bzw. hervorragende Kenntnisse
- Russische Sprache ist wünschenswert
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Betriebswirtschaftliches oder technisches Studium / Berufsausbildung oder vergleichbare Kenntnisse
- **Erfahrung im Vertrieb insbesondere in der Reifenbranche, Reifengroßhandel**
- **Kommerzielle Orientierung kombiniert mit technischem Verständnis**
- Handlungs- und ergebnisorientierte Persönlichkeit mit Analysefähigkeit, strategisch-konzeptionellen Verständnis und selbständig-unternehmerischen Denken
- **Kommunikations- und Teamfähigkeit, Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft**

### **Interessiert an diesem anspruchsvollen und vielseitigen Aufgabenspektrum?**

Dann senden Sie uns bitte Ihre schriftliche Bewerbung mit Angabe des möglichen Starttermins + Gehaltsvorstellung an:  
[bewerbung@baro-reifen.de](mailto:bewerbung@baro-reifen.de) (bevorzugt ist E-Mail)

oder

BaRo GmbH  
Hans-Duncker-Straße 9  
21035 Hamburg

---