



Wir suchen für unser Vertriebsteam eine/einen
KEY ACCOUNT MANAGER PROJEKTGESCHÄFT (M/W/D)

Über Uns

RSL fertigt seit 1965 projektbezogene, qualitativ hochwertige Leuchten nach planerischen Vorgaben.

Als enger Partner begleiten wir Architekten und Lichtplaner von der Entwurfsphase über die konstruktive Entwicklung bis hin zur Produktion.

In Zusammenarbeit mit international tätigen Büros haben wir uns mit zahlreichen aufsehenerregenden Projekten einen Namen gemacht.

Unser Angebot

- Erfolgsorientiertes, attraktives Vergütungspaket mit Firmenfahrzeug (inkl. privater Nutzung)
- Ein interessantes und abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit hohem Gestaltungsspielraum
- Support durch ein motiviertes, erfahrenes Team im Innendienst in einem aufstrebenden Unternehmen mit flachen Hierarchien

Ihre Aufgaben

- Aus- und Aufbau der Marktposition von RSL bei Key Account Kunden (Architektur, Innenarchitektur, Lichtplaner und Ingenieurbüros)
- Neukundenakquise
- Erarbeitung kundenspezifischer Konzepte und Beleuchtungslösungen
- Ganzheitliche Bearbeitung und Betreuung von Projekten

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossene technische/kaufmännische Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb/Projektgeschäft technischer, dekorativer Beleuchtung mit nachweisbaren Verkaufserfolgen und einem soliden Vertriebsnetzwerk
- Fundierte verkäuferische Fähigkeiten und Verhandlungsgeschick
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit, Teamfähigkeit sowie Belastbarkeit und Organisationsgeschick
- Selbstständige, zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Leidenschaft für Licht und Architektur
- Vorzugsweise wohnhaft im Großraum Berlin oder München

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an: bewerbung@rsl.de (Dateianhänge dürfen in Summe 8 MB nicht überschreiten)