



Potenziale erfolgreich nutzen – Chance zum Gestalten und Entwickeln

## E-Commerce Manager (m/w/d)

### Das Unternehmen

Mit rund 1.700 Mitarbeitern in 17 europäischen Ländern, etwa 10.000 Artikeln und einem Umsatz von fast 600 Mio. €, ist unser Klient europäischer Marktführer im B2B Versandhandel für Verpackungsmittel. Neben der hohen Verfügbarkeit des umfangreichen Sortiments schätzen die Kunden die schnelle Lieferung, die kompetente und persönliche Beratung, das Know-how aus mehr als 60 Jahren Markterfahrung sowie eine sehr flexible Bestellmöglichkeit. Die innovativen Verpackungen bieten Unternehmen für ihre spezifischen Anforderungen maßgeschneiderte Lösungen. Unser Klient verfolgt eine Multikanalvertriebsstrategie über vier sich ergänzende Kanäle: Katalog, Webshop, Telefon (Customer Service) und Außendienst. Dadurch ist er nah bei seinen Kunden und garantiert eine schnelle Abwicklung inklusive Rundum-Service. Den bisherigen Erfolg gilt es in die Zukunft zu tragen durch eine permanente Weiterentwicklung, ein flexibles Einstellen auf zukünftige Herausforderungen und das Erschließen bestehender Marktpotenziale. Die Unternehmenskultur zeichnet sich durch eine offene Kommunikation und einen integrativen Führungsstil aus. Die Mitarbeiter werden motiviert eigeninitiativ zu handeln und sich mit ihren Ideen einzubringen. Durch die flachen Hierarchien bestehen kurze Entscheidungswege. Vor diesem Hintergrund sucht unser Klient zum Aufbau des Zukunftsmarktes E-Commerce einen E-Commerce Manager (m/w/d). Der Standort ist in Ettlingen. Denkbar wäre auch eine Home Office Lösung, bei etwa drei Tagen Präsenz pro Woche am Firmensitz.

### Ihr Aufgabengebiet

Der Kern Ihrer Aufgabe besteht in der Weiterentwicklung der bestehenden E-Commerce Kunden durch das Erschließen bestehender Umsatzpotenziale. Dabei liegt der Fokus auf dem Eigenbedarf, nicht auf dem Wiederverkauf! Durch die hohe Zahl bestehender E-Commerce Kunden, steht die Kundenentwicklung im Vordergrund und nicht die Neukundenakquisition. Sie bringen Ihre Branchenkenntnisse und Ihr Wissen um die Anforderungen des E-Commerce Business in das Bestehende ein, erarbeiten zielgruppenspezifische Bearbeitungskonzepte und setzen diese nachhaltig um. Sie arbeiten eng mit den involvierten Bereichen, insbesondere mit Vertrieb und Marketing zusammen. Die Außendienstmitarbeiter unterstützen Sie bei der Entwicklung der E-Commerce Kunden in deren Verkaufsgebiet. Als umfassender Kümmerer sind Sie der Treiber, der seinen E-Commerce Bereich ideenreich gestaltet und zu einem wesentlichen Umsatzanteil entwickelt. Nach dem erfolgreichen Aufbau des E-Commerce Segmentes ist der sukzessive Aufbau weiterer Zukunftsmärkte geplant.

### Ihr Qualifikationsprofil

Um den Anforderungen der Aufgabe gerecht werden zu können, benötigen Sie ein abgeschlossenes Studium der BWL, der Geisteswissenschaften oder als Wirtschafts-Ing. mit Schwerpunkt Vertrieb. Außerdem verfügen Sie über Erfahrung im lösungsorientierten Verkauf. Unabdingbar sind fundierte Kenntnisse aus dem E-Commerce Dienstleistungsumfeld. Als Netzwerker besitzen Sie ein fundiertes Netzwerk im E-Commerce Bereich, das Sie auch über soziale Netzwerke, wie XING, LinkedIn und andere digitale Werkzeuge aktiv pflegen. Ihre Arbeitsweise beschreibt sich als integrativ-vernetzt, digital und strukturiert. Sie denken in Prozessen und nicht in Hierarchien. Ziele verfolgen Sie nachhaltig. Sie sind ein Verkäufertyp, der seinen Erfolg im Aufbau einer langfristigen und sich entwickelnden Kundenbeziehung sieht. Sie überzeugen mit Argumenten und können so ein Team von nicht unterstellten Mitarbeitern erfolgreich führen. Fundierte Englischkenntnisse sind erforderlich, Französischkenntnisse wären von großem Vorteil. Den Umgang mit MS Office und einem CRM- / ERP-System kennen Sie aus dem Tagesgeschäft.

### Kontakt

Diese Aufgabe bietet Ihnen vielfältige Handlungs- und Gestaltungsmöglichkeiten sowie die Chance die zukünftige Entwicklung des Unternehmens nachhaltig zu prägen. Wenn Sie die genannten Voraussetzungen erfüllen und Sie die Tätigkeit anspricht, senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen bitte unter Angabe der Kennziffer WG655 an [bewerbung@gaberdann-partner.de](mailto:bewerbung@gaberdann-partner.de). Wichtige Fragen können Sie gerne mit Herrn Gaberdann telefonisch klären. Vertraulichkeit ist garantiert.