

LUFTHANSA WorldShop GmbH

Die Lufthansa WorldShop GmbH ist eine 100%ige Tochter der Deutsche Lufthansa AG und ist für das In-flight Shopping Business auf Fluggesellschaften, den Vertrieb von Sachprämien für das Miles & More Kundenbindungsprogramm durch Versandhandel und stationären Handel sowie das konzernweite Werbemittelgeschäft zuständig. Wir suchen in Zürich per sofort oder nach Vereinbarung eine Verkaufspersönlichkeit als Key Account Manager im Vertrieb



Key Account Manager (m/w)

Ihr Profil

Im Rahmen des Tätigkeitsprofils Key Account Mgr. im Vertrieb ist Ihr Einsatzschwerpunkt:

- Account Betreuung/Client Relationship Management bei einem Grosskunden pflegen
- Verkaufsförderung für die Vertriebskanäle Bordverkauf, Distanzhandel und Stationärem Vertrieb verantworten und umsetzen
- Analytisch die Umsatzentwicklung bewerten und ggf. korrigierende Maßnahmen einleiten
- Die Produktgestaltung für die 3 Vertriebskanäle zusammen mit den tangierten Fachbereichen umsetzen
- Markt und Wettbewerber Analysen erstellen
- Schnittstellenfunktion zu dem Kunden, den Lufthansa WorldShop Fachbereichen und externer Dienstleister wahrnehmen
- Projektarbeit wahrnehmen
- Organisation von Meetings (Monats, Strategie, Workshops etc...)
- Ausbau des Geschäftes mit dem Kunden
- Inhaltliche Überarbeitung und Aufbau eines neuen Management Information Reportings

Schule/Ausbildung: Abitur, (Fach-) Hochschulstudium Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbar, Luftverkehrskaufmann/-frau, Servicekaufmann/-frau im Luftverkehr, Reiseverkehrskaufmann/-frau mit Berufsakademie oder vergleichbar, Vertriebserfahrung wird vorausgesetzt

oder optional:

Luftverkehrskaufmann/-frau, Servicekaufmann/-frau im Luftverkehr, Reiseverkehrskaufmann/-frau oder vergleichbar mit langjähriger Tätigkeit im Verkauf, Vertrieb oder Marketing und betriebswirtschaftlicher Spezialisierung, z. B. AKAD Hochschulzertifikat mit Vertiefung in Absatzwirtschaft / Tourismus / Marketing; Studium und einschlägige Tätigkeit

Persönliche Eigenschaften: Analytisches/konzeptionelles Denkvermögen, Verkaufstalent, Kooperationsgeschick, sprachliche Ausdrucksfähigkeit, Überzeugungsvermögen, Verhandlungsgeschick, Kosten-/Nutzenbewusstsein, Flexibilität, Zahlenverständnis, interkulturelle Kompetenz, Kreativität und Innovationsfreude, Kontakt- und Kommunikationsfreude, selbstständiges Arbeiten, Teamspieler, Bereitschaft zu häufigen Dienstreisen, ggf. Fähigkeit zur Anleitung und Einarbeitung von Mitarbeitern,

Fachliche Qualifikationen: Analysenmethoden, Vertriebs-Methodenkompetenz, Vertriebsabläufe, -schnittstellen, -verfahren, Marketing- und Vertriebs-IT-Tools, Kundenbindungstools, sehr gute Englisch Kenntnisse der verschiedenen Märkte und Zielgruppen, Kommunikation, Projektmanagement, fachbereichsspezifische IT, Betriebswirtschaftslehre, Argumentations- und Verhandlungstechnik

Wir bieten Ihnen:

Arbeitsbedingungen mit guten Sozialleistungen, interessantes Aufgabengebiet in einem kollegialen, motivierten Team und die Vorteile einer grossen Airline.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Dann senden Sie uns Ihre schriftliche Bewerbung (nur Direktbewerbungen) mit Foto, Lebenslauf und Zeugniskopien an:

Lufthansa WorldShop GmbH
Fr. Brigitte Wolf, brigitte.wolf@dlh.de