



Werden Sie Key Account Manager bei TOMY!

Haben Sie Erfahrung im Key Account Management innerhalb der Spielwarenbranche? Sind Sie eine zielstrebige, eigenmotivierte Persönlichkeit, die sowohl die Herausforderung der Neukundengewinnung als auch die Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen schätzt? Wenn ja, könnte diese Position genau die richtige für Sie sein!

DAS UNTERNEHMEN

TOMY ist ein weltweit führender Designer, Hersteller und Vermarkter hochwertiger, innovativer Spielwaren und Spiele und beliefert nationale sowie spezialisierte Einzelhändler in Europa, dem Nahen Osten und Teilen Asiens. Unsere Mission ist klar definiert: Wir möchten die Welt zum Lächeln bringen. Wir sind uns der bedeutsamen Rolle bewusst, die unsere Produkte im Leben von Kindern und Familien spielen – Kinder lieben unsere Spielwaren, und Eltern fragen gezielt nach ihnen. Wenn auch Sie unsere Leidenschaft teilen und mit uns daran arbeiten möchten, die Welt ein Stück fröhlicher zu machen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

DIE VORTEILE

- Boni-System
- Homeoffice-Möglichkeit
- Pkw-Zuschuss
- Flexible Arbeitszeiten
- 28 Tage Urlaubsanspruch + Anspruch auf Nationalfeiertage
- Mitarbeiterabbatt
- Geschenke zur Geburt/Adoption
- Rekrutierungsempfehlungsprogramm

DIE ROLLE

Aktuell bietet TOMY eine **spannende Karrieremöglichkeit für einen Key Account Manager (m/w/d)**, der unser deutsches Vertriebsteam in einer **Homeoffice-basierten Position** verstärkt. In dieser Funktion sind Sie verantwortlich für die Umsetzung der geplanten Umsatzziele und Handelsmargen innerhalb Ihres Kundenportfolios. Sie entwickeln und realisieren maßgeschneiderte Markenstrategien, erarbeiten ein tiefgehendes Verständnis für die Strategien unserer Handelspartner und arbeiten funktionsübergreifend, um optimal angepasste Maßnahmen mit maximaler Wirkung umzusetzen.

Möchten Sie mehr über diese Position erfahren? Dann klicken Sie hier!

Werden Sie Key Account Manager bei TOMY!

Wir freuen uns über Ihr Interesse an der Position des **Key Account Managers (m/w/d)** bei TOMY. Um sich zu bewerben, senden Sie bitte Ihren Lebenslauf per E-Mail an recruitment@tomy.com.

Hauptaufgaben und Verantwortlichkeiten

- Leitung aller internen und externen Aktivitäten von TOMY in Bezug auf die betreuten Kunden
- Pflege und Weiterentwicklung Ihres Kundenportfolios durch ein fundiertes Verständnis der individuellen Zielsetzungen jedes Kunden
- Erreichen aller vom Unternehmen festgelegten Ziele für die betreuten Konten, insbesondere durch Identifikation neuer Wachstumschancen zur Umsatzsteigerung und Ertragsoptimierung
- Sicherstellung eines umfassenden kommerziellen Verständnisses der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation
- Enge Zusammenarbeit mit den betreuten Kunden und Aufrechterhaltung effektiver Kommunikationskanäle mit allen relevanten Ansprechpartnern, darunter Einkauf, Warenwirtschaft, Finanzen und Management
- Laufende Aktualisierung und Umsetzung strategischer Entwicklungspläne für jeden Kunden unter Berücksichtigung gemeinsamer Ziele und Leistungsbewertungen
- Präsentation des bestehenden und neuen Spielwarenportfolios, Abschluss von Listungen mit Einzelhändlern und Verhandlung vorteilhafter jährlicher Handelsbedingungen
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zur Entwicklung gezielter Initiativen zur Verbesserung der Distribution, Verkaufszahlen und Warenpräsentation der TOMY-Produkte
- Erstellung und Verwaltung von Finanzbudgets innerhalb festgelegter Ausgabenrahmen
- Bereitstellung präziser und zeitnaher Prognosen zur Sicherstellung der Lieferkontinuität und optimalen Lagerverfügbarkeit
- Identifikation spezieller Produktchancen
- Effektives Zeitmanagement, Priorisierung und Multitasking zur Erreichung der gesteckten Ziele

Fachliche und persönliche Qualifikationen

- Erfolgreiche Erfahrung im Account Management ist erforderlich (idealerweise in der Spielwarenbranche oder verwandten Bereichen)
- Eigenmotivierte, entschlossene Persönlichkeit mit Freude an der Neukundengewinnung sowie der Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen
- Ausgeprägte und nachweisbare Verhandlungskompetenz
- Hervorragende Kommunikationsfähigkeiten (mündlich und schriftlich) in **Deutsch und Englisch**
- Fähigkeit, Kundenbedürfnisse genau zu verstehen und Probleme schnell zu lösen
- Effektives und effizientes Zeitmanagement
- Nachweisliche Fähigkeit, starke und professionelle Geschäftsbeziehungen aufzubauen
- Gute organisatorische und problemlösende Fähigkeiten
- Gültiger Führerschein für geschäftliche Reisetätigkeiten

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!