



Key Account Manager (w/m)

Deine Aufgaben

- Du vertreibst aktiv unsere beratungsintensiven Naturstoffprodukte
- Du machst neue Kooperationspartner mit der Welt von MITOcare vertraut und führst sie in unser Community ein
- Du konvertierst warmen Leads zu aktiven Bestandskunden und sorgst für langfristige Begeisterung
- Inaktive Kontakte werden von dir wieder motiviert aktiv zu werden
- Du repräsentierst uns auf Messen, Kongressen und Events und weckst dabei emotionale Begeisterung
- Du entwickelst neue Ideen und Konzepte um Neukunden anzusprechen und setzt diese erfolgreich mit deinem Team um

Dein Profil

- Identifikation mit unserer Vision und unseren Produkten
- Sehr gute kommunikative Fähigkeiten sowie Verhandlungsgeschick
- Abschlussorientierte und zielgerichtete Arbeitsweise
- Argumentationsstärke, Leidenschaft für den Vertrieb, unternehmerisches Denken
- Wissen im Bereich Mikronährstoffe von Vorteil
- Gute Englischkenntnisse

Wir bieten

- Attraktives Grundgehalt plus Erfolgsprämien
- Festanstellung in Vollzeit
- Langfristige Perspektive und Aufstiegschancen
- Spielraum für eigene Ideen und Entfaltungsspielraum
- Flexible Arbeitszeiten
- Teamevents

Schicke deine Bewerbungsunterlagen (Anschreiben mit Gehaltsvorstellung und frühestem Eintrittstermin, tabellarischer Lebenslauf, deine wichtigsten Zeugnisse, Arbeitsproben) bitte an: Karriere@mitocare.de