

# TEE, LEIDENSCHAFT, KREATIVITÄT, SPIRIT

und noch viel mehr!



## Key Account Manager in Vollzeit (m/w/d) - Deutschland, Österreich, Schweiz -

Wir begeistern mit Tee.

Tee ist nach Wasser das wichtigste Getränk auf der Welt. Für Milliarden von Menschen ist er der tägliche Durstlöscher, für Millionen Kenner der Schlüssel zu einzigartigen Genusserlebnissen.

Für alveus® ist Tee die faszinierende Mischung aus Jahrtausende alter Geschichte und unendlicher Aromenvielfalt, die Quelle für ganzheitliches Wohlbefinden und unvergessliche Momente. Diese Faszination möchten wir bewahren und weitergeben. Partnerschaftlich zum Erfolg.

Wir von alveus® sind ein Unternehmen auf der Überholspur mit einem stark entwickelnden Markenauftritt. Wir haben Großes vor und brauchen tatkräftige Unterstützung. Zur Verstärkung unseres Vertriebsteams suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen Key Account Manager (m/w/d).

Als Key Account Manager sind Sie sowohl der Erstkontakt mit Neukunden als auch der Ansprechpartner für Bestandskunden. Sie sind ein kontaktfreudiger Mensch und verfügen über sehr gute englische Sprachkenntnisse?

Dann sind Sie bei uns genau richtig!

### Ihre Aufgaben:

- + Tiefgreifendes Wissen über Entwicklungen und Trends, idealerweise auf dem Teemarkt, ist vorhanden um vielversprechende Märkte, Kundenbedürfnisse und Möglichkeiten erkennen zu können
- + Identifizieren von potenziellen Kunden und zukünftigen Möglichkeiten auf dem Teemarkt, indem geschäftliche Bedürfnisse eines potenziellen Kunden geprüft werden
- + Aktives kontaktieren potenzieller Kunden um langfristige Beziehungen zu entwickeln
- + Pflege bestehender Beziehungen mit Kunden

### Ihr Profil:

- + Eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung z. B. als Groß- und Außenhandelskaufmann (m/w/d), Kaufmann für Büromanagement (m/w/d) oder vergleichbares
- + Sehr gute englische und deutsche Sprachkenntnisse sind Voraussetzung
- + Serviceorientiertes, geduldiges und freundliches Auftreten
- + Strukturierte und selbständige Arbeitsweise
- + Beherrschen der gängigen Office-Anwendungen



### Ihre Aufgaben:

- + Gutes Verständnis für die Marktbedürfnisse und Anpassung unserer Möglichkeiten
- + Begleiten der Umsatzprognosen und Marktentwicklungsaussichten, um Informationen für die Planung von Geschäftsaktivitäten bereitzustellen
- + Durch Analysieren der Kennzahlen, ein objektives und gründliches Verständnis der Kunden, des Wettbewerbs und der Serviceleistung ausarbeiten, um die Verkaufsergebnisse zu verbessern

### Ihr Profil:

- + Freundliches und professionelles Auftreten sowie Organisationstalent
- + Teamfähigkeit und ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Motivation

### Was wir Ihnen bieten:

- + Eine HVV- ProfiCard mit Arbeitgeberzuschuss
- + Wöchentliche Vitamine für alle Mitarbeiter (frisches Obst)
- + Gratisnutzung eines ausgewählten Fitnessstudios in unmittelbarer Nähe zum Firmensitz
- + Hochwertiger Pausenbereich: Spielkonsolen, Lounge-Ecke, Billard, Tischkicker uvm.
- + Eine verantwortungsvolle Position mit abwechslungsreichen Arbeiten
- + Einen modernen und sicheren Arbeitsplatz
- + Sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten

Bei uns erwartet Sie ein angenehmes, unkompliziertes und kreatives Umfeld. Schnelle Entscheidungen und kurze Wege sind für uns selbstverständlich. Wir arbeiten im Team mit flachen Hierarchien und viel Leidenschaft. Bei uns sind Sie ganz nah am Geschehen, haben die Möglichkeit die Erfolge Ihrer Arbeit unmittelbar zu erleben und Ihrer Kreativität freien Lauf zu lassen.

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, so senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an [job@alveus.eu](mailto:job@alveus.eu).

Als moderner Arbeitgeber begrüßen wir Bewerbungen unabhängig Ihres Alters, Ihres Geschlechts, Ihrer kulturellen und sozialen Herkunft, Religion, Weltanschauung, Behinderung oder sexuellen Identität.

**Werde Teil des Teams  
und entwickle gemeinsam mit uns eine der  
erfolgreichsten Tee-Manufakturen.**

Bewerbung an:

[job@alveus.eu](mailto:job@alveus.eu)



Alveus GmbH  
Im Hegen 13  
22113 Oststeinbek

Telefon: +49 (0) 40 468 987-0  
Fax: +49 (0) 40 468 987-490