



Key Account Manager (m/w/d) – Systemhäuser & Corporate Accounts

Top-Systemhäuser · Zentrale & dezentrale Betreuung · Europäische Skalierung!

YOUR MISSION

Du entwickelst die Top-3-Systemhäuser in DACH strategisch, sodass CHERRY als bevorzugte Standardmarke im B2B-Projektgeschäft verankert ist. Du schaffst dies durchs durch aktives zentrales und dezentrales Account-Management – inklusive der Steuerung regionaler Entscheidungsträger und relevanter Verticals – nachhaltig umzusetzen. Ziel ist der Aufbau eines skalierbaren Modells für die europäische Expansion. Im Tender Business gelingt dir der Einstieg bei den wichtigen Unternehmenskunden zunächst in DACH-Region und zu einem späteren Zeitpunkt auch in Frankreich, UK und Benelux in Kooperation mit den europäischen Systemhäusern auf Basis eines strukturierten und standardisierten Ansatzes.

YOUR RESPONSIBILITIES

- Du verantwortest ganzheitlich die strategische Entwicklung der Top-3-B2B-Systemhäuser in DACH und positionierst Cherry als bevorzugte Lösung im B2B-Projektgeschäft und erarbeitest auf Basis dieser Erfolge ein skalierbares Systemhausmodell mit Perspektive Frankreich, Benelux und UK

YOUR EXPERIENCES

- Du verfügst über umfangreiche Vertriebserfahrung im Systemhaus- und Corporate Account-Management und ein entsprechendes Netzwerk bei den Top 3-Systemhäusern
- Fundierte Kenntnisse im Hinblick auf Ausschreibungen und wie man diese gewinnt, sowie ein verhandlungsstarkes

- Du gestaltest die Zusammenarbeit auf zentraler (HQ, Einkauf, Portfolio) und dezentraler Ebene (Regionen, Projektorganisationen, Verticals) – in enger, vertrauensvoller Partnerschaft mit Beteiligten und sicherst die Relevanz von CHERRY bei Projekt-Ausschreibungen inkl. fortlaufendes KPI-Management und regelmäßige Forecasts
- Du begleitest aktiv ausgewählte Corporate Accounts gemeinsam mit dem Systemhaus-Partner, um Projekte frühzeitig zu verstehen, zu beeinflussen und erfolgreich umzusetzen
- Aufbau und Pflege nachhaltiger Beziehungen zu zentralen und regionalen Multiplikatoren/Entscheidungsträger:innen ist Kern deiner Aufgabe sowie die Repräsentation auf Messen und Partner-Veranstaltungen
- Durch dein fortlaufendes KPI-, Spezifikations- und Preis-Management sowie durch kontinuierliches Forecasting deiner strategischen B2B-Projekte stellst du Warenverfügbarkeit und Profitabilität sicher
- und souveränes Auftreten zeichnen dich aus
- Deine Kommunikationsstärke umfasst verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Um bei Partnern und Kunden vor Ort sein zu können, bringst du Reisebereitschaft und eine gültige Fahrerlaubnis mit

WHY CHERRY SHOULD BE YOUR CHOICE

WHAT IS CHERRY DOING?

We are an international manufacturer of keyboards and mice for the gaming & e-sports, office, healthcare and industrial sectors. In addition, CHERRY produces high-end switches for mechanical keyboards in Germany and China. Since its foundation in 1953, CHERRY has stood for innovative and high-quality products that are specially developed for different customer needs.

YOUR BENEFITS

- CHERRY hat sich als B2B-Marke bereits einen hervorragenden Ruf in Zentraleuropa erarbeitet - an diese Erfolgsgeschichte und den vorhandenen Strukturen kannst du anknüpfen

- Diese Position ermöglicht dir nicht nur viele Freiheiten und die Möglichkeit auch neue, unkonventionelle Wege zu beschreiten, sondern auch persönliches Wachstum innerhalb der Rolle oder auch über diese Funktion hinaus
- Als Teil unseres paneuropäischen Teams arbeitest du zusammen mit Kolleginnen und Kollegen über Ländergrenzen hinweg an gemeinsamen Zielen und ihr unterstützt euch gegenseitig dabei, diese zu erreichen
- Natürlich profitierst du bei uns auch von flexiblen Arbeitszeiten, der Möglichkeit der mobilen Arbeit und vielen weiteren Aspekten, die wir dir gerne in einem persönlichen Gespräch erläutern

DIE RAHMENBEDINGUNGEN

- **Company:** Cherry Embedded Solutions GmbH
- **Place of work:** Wien (hybrid)
- **Working hours:** Vollzeit
- **Salary:** Brutto-Jahresgehalt von mindestens €70.000,- zzgl. einer Bonusvereinbarung und weiteren Benefits

APPLY NOW

DO YOU HAVE ANY QUESTIONS?

We are available for you at [+49 9643 20 61 - 533](tel:+4996432061533) or by e-mail at martin.fiedler@cherry.de.

Cherry SE

Rosental 7, c/o Mindspace
80331 München
www.cherry.de