

Key Account Manager / Teamleiter (m/w/d) in Vollzeit/unbefristet ab sofort an unserem Standort in Berlin

Über uns

Als Mitarbeiter von Hal Leonard Europe wirst du Teil einer erfolgreichen globalen Unternehmensgruppe, eines Branchenführers mit einer reichen Musikverlagstradition und einer Leidenschaft für das Musizieren. Mit mehr als 800 Mitarbeitern in zehn verschiedenen Ländern auf der ganzen Welt ist Hal Leonard der weltweit führende Verlag für gedruckte Musik.

Die Unternehmen von Hal Leonard Europe sind Teil der Hal Leonard Unternehmensgruppe, die in Europa und weltweit einen umfangreichen Katalog an gedruckten und digitalen Publikationen, Noten, Musiklehrmitteln, Instrumenten, Geschenkartikeln, Zubehör und Pro-Audio-Produkten veröffentlicht und vertreibt. Hal Leonard Europe verfügt über Niederlassungen und Vertriebszentren in Belgien, Frankreich, Deutschland, den Niederlanden, Italien und dem Vereinigten Königreich.

Wir bei Hal Leonard brennen für unsere Vision: lebenslanges Musizieren für alle. Wir möchten, dass so viele Menschen wie möglich die Gelegenheit erhalten, zu lernen, zu komponieren und zu musizieren, und wir arbeiten hart daran, diese Vision Realität werden zu lassen.

Wir fördern und begrüßen Diversität nicht nur beim Musizieren, sondern auch an unserem Arbeitsplatz. Wir akzeptieren Menschen, wie sie sind – ungeachtet ihres Aussehens oder ihrer Herkunft sowie jeglicher anderer durch Gleichbehandlungsgesetze geschützte Eigenschaften. Wir sind der Überzeugung, dass es diese Vielfalt ist, die uns als Unternehmen voranbringt.

Das erwartet dich

Als Key Account Manager bist du verantwortlich für die Betreuung unserer wichtigsten Großkunden in Europa, leitest unser deutsches Verkaufsbüro und steuerst erfolgreich das Tagesgeschäft unseres Verkaufsteams. Wir bieten dir eine unbefristete Stelle in einer leitenden Position in Vollzeit. Du bist dem Head of Trade & Retail Europe unterstellt.

Zu deinen Aufgaben zählen

- Du bist zuständig für die erfolgreiche Planung und Durchführung von personalisierten Verkaufskampagnen unserer Top-Großkunden in verschiedenen europäischen Ländern, darunter u.a. Deutschland, Österreich, Schweiz, Skandinavien und Osteuropa.
- Du bist Ansprechpartner und Vorgesetzter für unser deutsches Verkaufsteam und zuständig für den reibungslosen Ablauf aller relevanten Prozesse in unserem deutschen Verkaufsbüro.
- Du planst und managst eigenverantwortlich die Zielvorgaben und Leistungen zweier selbstständiger Handelsvertreter.
- Du trägst wesentlich zur Erreichung der Budgetvorgaben im deutschen, österreichischen und schweizerischen Verkauf bei und beteiligst dich aktiv am Tagesgeschäft.
- Du leistest einen wesentlichen Beitrag bei der Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten.
- Du unterstützt das europäische Verkaufs- und Marketingmanagement bei der Umsetzung von Kampagnen für den deutschsprachigen Raum.
- In Zusammenarbeit mit der Marketing Managerin für Deutschland, Österreich und die Schweiz arbeitest du intensiv am Aufbau einer aktiven Kooperation mit den lokalen Akteuren des Musikbusiness.

- Du repräsentierst die Firma bei Veranstaltungen und Messen und bist an deren Vorbereitung maßgeblich beteiligt.

Fachliche Anforderungen

- Mindestens drei Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position, vorzugsweise im Notenverlagswesen.
- Eine belegbare Erfolgsbilanz aus vorangegangenen Positionen.
- Branchenspezifisches Wissen, Kenntnisse des deutschen Musikmarktes und der Vertriebswege.
- Personalführungskompetenz, Durchsetzungsvermögen und Teamfähigkeit.
- Ausgezeichnete Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, Fremdsprachen von Vorteil.
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit, Fairness und Offenheit im Umgang mit Vorgesetzten und im Kollegium.
- Führungssicherheit und Anpassungsfähigkeit an eine sich ständig wandelnde Branche.
- Ein passendes, erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium sowie ein sicherer Umgang mit Microsoft Office Anwendungen, Datenbanken und Warenwirtschaftssystemen.
- Du spielst idealerweise selbst ein Musikinstrument oder bist auf eine andere Weise im Musikleben aktiv.
- Eine starke Vertriebsorientierung.
- Reisebereitschaft.

Arbeitsplatz und weitere Informationen

- Die Stelle ist in unserem Büro in Berlin beheimatet. Derzeit planen wir unseren Büroumzug von Berlin Mitte in einen anderen Stadtbezirk.
- Zurzeit bieten wir Hybrid-Work für diese Stelle (zwei Präsenztage pro Woche im Büro, drei Tage im Homeoffice), um den derzeitigen Umständen durch COVID-19 gerecht zu werden.
- Kernarbeitszeit ist zwischen 09:00 und 16:00 Uhr bei einer 40-Stunden-Woche.

Wir bieten

- Gründliche Einarbeitung mit Mentoren-Programm (Einarbeitung kann an anderen Standorten innerhalb der EU und UK stattfinden, teilweise bis zu fünf Werktagen vor Ort)
- 30 Urlaubstage pro Jahr plus alle gesetzlichen Feiertage
- BVG-Jobticket
- Vermögenswirksame Leistungen

Bitte schick deine Bewerbungsunterlagen inklusive deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an Laura Goldsmith über careers@halleonardeurope.com

www.halleonardeurope.com/careers/