

Key Account Manager – Enterprise & Direct Business North (m/w/d) Strategischer Vertrieb Enterprise-Kunden, Interior Design, Objektgeschäft

Arbeitgeber - Executive Search Mandat

Unser Mandant ist die deutsche Tochtergesellschaft einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe mit skandinavischem Ursprung. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt hochwertige, designorientierte und funktionale Lösungen für die Möbel-, Office-, Interior- und Objektbranche.

Die Produkte und Systemlösungen stehen für Qualität, Gestaltung, Nachhaltigkeit und technische Anwendungskompetenz. Zum Kundenkreis gehören Hersteller, Handelspartner, Objekteinrichter, Planungs- und Umsetzungspartner sowie Unternehmen, die hochwertige Arbeits-, Aufenthalts- und Innenräume gestalten, ausstatten und realisieren.

Rolle und Schnittstellen

Als Key Account Manager – Enterprise & Direct Business North übernehmen Sie eine Schlüsselrolle für die Weiterentwicklung des Direktgeschäfts im Norden Deutschlands. Sie identifizieren, entwickeln und betreuen strategisch relevante Kunden und Partner im Umfeld von Enterprise Accounts, Interior Design, Workplace, Objektgestaltung und hochwertiger Raumausstattung.

Im Mittelpunkt steht der Aufbau belastbarer Kundenbeziehungen zu Entscheidern, Planern, Gestaltern und Umsetzungspartnern. Sie verstehen die Anforderungen großer Organisationen an Design, Funktion, Qualität, Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Umsetzung – und übersetzen diese in passgenaue Lösungen aus dem Portfolio des Unternehmens.

Aufgaben & Verantwortung

- Aufbau und Entwicklung des Direktgeschäfts mit Enterprise-Kunden, Corporate Accounts und professionellen Projektentscheidern in Norddeutschland
- Identifikation relevanter Zielkunden in den Bereichen Office, Interior, Workplace, Hospitality, Public Space, Education, Healthcare und Objektgeschäft
- Aufbau von Beziehungen zu Innenarchitekturbüros, Objekteinrichtern, Workplace Consultants, Planungsbüros und Corporate-Real-Estate-Entscheidern
- Betreuung und strategische Weiterentwicklung ausgewählter Key Accounts sowie Aufbau neuer direkter Kundenbeziehungen
- Marktbeobachtung, Potenzialanalyse und strukturierte Ableitung von Vertriebschancen im Direct Business
- Präsentation hochwertiger Produkt- und Lösungskonzepte bei Kunden, Projektpartnern und Entscheidern
- Enge Zusammenarbeit mit internationalem Sales Management, Produktmanagement, Marketing und internen Fachbereichen
- Mitwirkung beim Aufbau einer klaren Marktstrategie für Enterprise & Direct Business North
- Repräsentation des Unternehmens auf Kundenterminen, Branchenevents, Messen und Netzwerkveranstaltungen Professionelle CRM-Dokumentation, Pipeline-Entwicklung und belastbare Forecasts

Kompetenzprofil (m/w/d)

- Erfahrung im strategischen B2B-Vertrieb, Key Account Management oder Business Development
- Branchenkenntnisse im Umfeld Interior, Office Furniture, Contract Furniture, Objekteinrichtung, Design, Architektur, Workplace, Möbelindustrie oder hochwertiger B2B-Ausstattungslosungen
- Praxis im Direktgeschäft, Projektgeschäft oder in der Entwicklung komplexer Kundenbeziehungen mit mehreren Entscheidern
- Sicheres Auftreten gegenüber Enterprise-Kunden, Planern, Innenarchitekten, Geschäftsführungen, Einkaufs- und Projektverantwortlichen Gespür für Design, Funktion, Materialqualität, Nachhaltigkeit und professionelle Raumlösungen
- Fähigkeit, neue Märkte strukturiert zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen Kommunikationsstärke, Eigeninitiative,
- Verbindlichkeit und unternehmerische Vertriebsmentalität
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse für internationale Schnittstellen (C1 Minimum)
- Reisebereitschaft innerhalb der Vertriebsregion sowie zu ausgewählten nationalen und internationalen Terminen

Vertragsangebot

- Neu geschaffene Schlüsselposition in einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe Strategische Aufgabe mit direktem Einfluss auf den Ausbau des deutschen Direktgeschäfts
- Verantwortungsvolle Vertriebsrolle mit großem Gestaltungsspielraum
- Internationale Zusammenarbeit mit skandinavisch geprägter Unternehmenskultur
- Attraktives Vergütungspaket mit erfolgsorientierter Komponente
- Dienstwagenregelung bzw. Mobilitätslösung nach Unternehmensstandard
- Mobiles Arbeiten aus der Region Hamburg – Hannover mit hoher Kundennähe
- Langfristige Entwicklungsperspektive im Key Account Management und Business Development

Interesse an dieser Stelle?

Als Personalberater sind wir exklusiv mit der Betreuung dieses Stellenangebotes beauftragt. Interessiert? Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben als PDF an bewerbung@kontrast-gmbh.de. Wir melden uns bei Ihnen mit weiteren Details. Für Sie als Bewerber/in ist unsere Dienstleistung selbstverständlich kostenfrei!



Ihre Bewerbung bitte an bewerbung@kontrast-gmbh.de.
Kontrast Personalberatung GmbH • Banksstr 6 • 20097 Hamburg

Referenz: 30687 Stand: 09.06.2026