

KEY ACCOUNT MANAGER (m/w) LUCAS Drive

LUCAS Drive ist ein Unternehmen das Sponsoren in der Formel 1 betreut. Wir übernehmen dabei die Logistik des Hospitality Angebots der Kunden bei verschiedenen F1 Rennen vor Ort. Für die Betreuung dieser Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Termin einen Key Account Manager.

IHRE AUFGABEN

- *Gemeinsame Entwicklung der Länderstrategie auf Basis der Unternehmens-Strategie*
- *Ableitung, Umsetzung und Controlling der strategischen und kurzfristigen Ziele (z. B. Volumen, Kosten und EBIT) für die zugeordneten Kunden*
- *Eigenständige Kunden und Marktentwicklung*
- *Entwicklung von Kampagnen, Planung von Kundenevents*
- *Präsentationen*

IHRE KOMPETENZEN

Sie haben ein abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Kommunikation/Marketing und/oder mehrjährige berufliche Praxis in Kommunikationsagenturen oder Unternehmen. Ihr Know-how im Key Account Management, bei der Betreuung von multinationalen Firmen konnten Sie bereits unter Beweis stellen. Darüber hinaus sind Sie in der Lage, komplexe Inhalte strukturiert aufzunehmen, zu verarbeiten und kundengerecht umzusetzen sowie fachliche Anforderungen interner Auftraggeber flexibel zu erfüllen. Sie besitzen die Fähigkeit, mehrere Projekte gleichzeitig zu realisieren und dabei Qualität, Kosten und Timing sicherzustellen. Sehr gutes Englisch in Wort und Schrift setzen wir ebenso voraus wie Teamgeist und Überzeugungskraft. Erstklassige Kenntnisse von MS-Office Anwendungen ist ein Muss.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an: jobs@lucas-drive.com