



KEY ACCOUNT MANAGER (M / W / D)

WER IST BEARPAW?

Wir sind BEARPAW PRODUCTS - eine am schnellst wachsende Bogensportmarke für das B2B und B2C Segment weltweit. Direkt im Zentrum Frankens gelegen, wollen wir Menschen motivieren, nach ihrem versteckten Potential zu suchen. Deswegen investieren wir neben unserer Zeit auch viel unserer wirtschaftlichen Kraft in unsere eigene Stiftung, um junge Menschen zu fördern. Wir sind in der Branche die Ausnahmeerscheinung. Wir lagern nicht aus. Wir tun es selbst, als Team, hier im Headquarter und in dezentralen Büros. Mit Dir wollen wir den nächsten Schritt gehen. Deine Kombination aus analytischer und strategischer Denkweise, gepaart mit einer starken „Macher-Mentalität“, ist eine ideale Ergänzung für unser dynamisches und internationales Team.

SO TICKEN WIR!

1. **Mach!** | Just f***** do it
2. **All in!** | Ganz oder gar nicht
3. **Feel unlimited** | Wir challengen den Status Quo
4. **I am Hannibal** | „Ich liebe es, wenn ein Plan funktioniert.“
5. **Angsthasse? No, thank you!** | Say what you think!

DEINE FUNKTION!

- Hilfe bei der Skalierung unserer B2B Partner um > 100% ggü. dem Vorjahr
- Du bist der wichtigste Ansprechpartner für unsere Kunden & bist für deren Wohl verantwortlich
- Du empfängst & bearbeitest Kundenanfragen (Telefon, E-Mail, Social Media) bezüglich Bestellung, Zahlungsabwicklung, Lieferung & Reklamation
- Du berätst unsere Kunden bzgl. unserer Produkte
- Du unterstützt bei der Optimierung der Kundensupport Prozesse, generierst Kundenfeedback & hilfst uns, von unseren Kunden zu lernen
- Du stellst die Schnittstelle zwischen BEARPAW & Deinem Key Account dar
- Du unterstützt in der Weiterentwicklung unseres B2B Geschäfts, baust beständige Kundenbeziehungen auf & pflegst Beziehungen zu langjährigen Kunden
- Analyse von Markt- & Kundenpotenzialen im Verkaufsgebiet

DEIN PROFIL!

- Du hast einen leistungsorientierten Lebensansatz
- Abgeschlossenes Studium im Bereich Marketing oder Betriebswirtschaft
- Du liebst es zu kommunizieren
- Du hast mehr als 3 Jahre Erfahrung in einer regionalen Verkaufsfunktion oder in einer Schlüsselposition Key Account
- Du hast einen großartigen Sinn für Humor, bist kontaktfreudig & lebenslustig

Sende Deine Bewerbung inkl. VC an:
tim.beier@bearpaw-products.com



Profitiere aus enger Zusammenarbeit
mit dem Head of Team



Dynamische Start-Up Atmosphäre



Learning aus dem Scale Up Coaching



Arbeite an großen Projekten in
Form von OKRs



Profitiere aus den Learnings der
EO Membership von Tim



Arbeiten nach dem Motto:
Ergebnisse vor Zeit