APPLY & STAY JOBS

Deutschsprachiger Account Executive – Barcelona (FMCG)

Job Squad

Ort:	Barcelona, Spanien
Entlohnung:	2.833 € / Monat
Arbeitsmodell:	Hybrid
Stundenaus-maß:	Vollzeit

STELLENBESCHREIBUNG

Als deutschsprachiger Account Executive (m/w/d) in Barcelona verantwortest du den gesamten Sales-Cycle für ein Unternehmen, das führende FMCG-Marken (u. a. Nestlé, Ferrero, Mondel z) bei Consumer-Activation-Kampagnen in fünf europäischen Märkten unterstützt.

Deine Aufgaben:

- Verantwortung für den gesamten Sales-Cycle: von der Lead-Identifikation bis zur Key-Account-Betreuung
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu FMCG-Partnern
- Identifikation und Qualifizierung relevanter Ansprechpartner:innen
- Effizientes Pipeline-Management im Pipedrive-CRM
- Upselling von Premium-Services
- Teilnahme an Messen, Events und Kundenterminen in ganz Europa
- Erstellung von B2B-Marketingmaterialien und Newslettern

ANFORDERUNGEN

- Deutsch: Niveau Muttersprache (C2)
- Englisch: Fließend (B2-C1)
- 1–2 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb, nachweisbare Erfahrung im vollständigen Sales-Cycle
- Erfahrung im Account Management und in der eigenständigen Lead-Generierung
- Beratender, lösungsorientierter Verkaufsstil, hohe Eigenverantwortung

VORTEILE / BENEFITS

- Junior: 30.000–32.000 €/Jahr + Bonus 8.000–10.000 €; Senior: 32.000–40.000 €/Jahr + Bonus 10.000–14.000 €
- Gleitzeit, verkürzte Freitage, bis zu 40% Homeoffice, 15 Tage Remote-Work innerhalb der EU
- 25 Urlaubstage + zusätzlicher Tag ab drittem Jahr, halber freier Tag zum Geburtstag
- Vergünstigte Krankenversicherung und Urban Sports Club, hundefreundliches Büro

BEWERBUNG

Bewerbung über: mw@jobsqd.com

Erstellt über Apply & Stay Jobs