

Account Manager Berlin, Brandenburg & Mecklenburg-Vorpommern

Bist du ein Verkaufstalent mit einem Herz für Grün? Möchtest du in einem wachsenden Familienunternehmen in der Blumenzwiebel- und Grünflächenbranche arbeiten? Lubbe Lisse sucht einen erfahrenen und engagierten Account Manager mit Affinität zu Nachhaltigkeit und Biodiversität. Als Account Manager bist du das Gesicht von Lubbe bei unseren Kunden.

Deine Rolle

Du bist verantwortlich für die Pflege und den Ausbau von Kundenbeziehungen, mit einem starken Fokus auf deutsche Kommunen, Behörden und Landschaftsbauunternehmen. Du arbeitest hauptsächlich über persönlichen Kundenkontakt und stellst dabei den Kunden in den Mittelpunkt. Vor Ort begleitest du die Kunden bei der Suche nach passenden, nachhaltigen Lösungen im öffentlichen Grün.

Ergebnisbereiche

Pflege von Kundenbeziehungen und Akquise

- Proaktive Ansprache neuer Kunden und Pflege der Kontakte zu bestehenden Kunden
- Übersetzung von Kundenbedürfnissen in nachhaltige und innovative Grünlösungen
- Erstellung und Umsetzung strategischer Accountpläne mit Fokus auf Kundenzufriedenheit und Umsatzwachstum
- Zusammenarbeit mit internen Teams, um Kundenanfragen effektiv zu bearbeiten
- Pflege von Kundendaten und regelmäßige Berichterstattung über den Fortschritt

Vertretung von Lubbe Lisse

- Aktive Vermittlung der Vision und Werte von Lubbe Lisse im Bereich Nachhaltigkeit und Biodiversität
- Förderung unserer Gesamtkonzepte wie Blumenzwiebelmischungen, Wildsamen und Stauden
- Sicherstellung eines positiven und konsistenten Markenerlebnisses bei allen externen Kontakten

Wer bist du?

- Du bist kundenorientiert und verfügst über ausgezeichnete kommunikative Fähigkeiten.
- Du hast einen ausgeprägten kommerziellen Antrieb und verstehst es, andere zu inspirieren und zu überzeugen.
- Du arbeitest selbstständig, handelst proaktiv und erkennst sowie nutzt Chancen.
- Mindestens 8 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren vertrieblichen Position mit intensivem persönlichen Kundenkontakt.
- Erfahrung im öffentlichen Sektor ist von Vorteil.
- Affinität zu Nachhaltigkeit und Begrünung von Außenbereichen ist wünschenswert.

Was bieten wir dir?

- Ein marktgerechtes Gehalt
- Viel Raum für persönliche Weiterentwicklung in einem wachsenden Unternehmen
- Zusammenarbeit in einem engagierten, dynamischen Team
- Möglichkeiten für Schulungen und Weiterbildungen
- Arbeiten in einem sinnstiftenden Bereich mit Einfluss auf Biodiversität und öffentlichen Grünflächen

Deine Aufgaben umfassen unter anderem:

- Akquise neuer Kunden
- Vertretung von Lubbe Lisse auf Messen, Veranstaltungen und Kundentagen
- Erstellung und Präsentation von Angeboten für Biodiversitätsprojekte
- Beratung zu Bepflanzungskonzepten
- Implementierung und Optimierung von Verkaufsprozessen



Wer sind wir?

Lubbe Lisse ist seit über einem Jahrhundert in der Blumenzwiebel- und Grünflächenbranche tätig. Wir sind spezialisiert auf die Zusammenstellung und maschinelle Pflanzung von langblühenden Blumenzwiebelmischungen, oft in Kombination mit Blumensamen. Unser Ziel ist es, weiter zu wachsen und unsere Aktivitäten in Deutschland auszubauen, um so noch mehr Orte in diesen Regionen grüner und biodiverser zu gestalten.

Bereit, mit Grün etwas zu bewirken?

Sende deine Bewerbung an a.vanderlans@lubbelisse.nl oder kontaktiere uns unter +31 (0)252 - 22 47 77.