

## **Key Account Manager / Sports Sales (m/w/d)**

### **Werde Teil unseres wachsenden Teams!**

Wir suchen einen **ergebnisorientierten Key Account Manager (m/w/d) im Bereich Sports Sales**, der unser Umsatzwachstum in der **DACH-Region** aktiv vorantreibt.

In dieser Rolle verantwortest du die Betreuung und Weiterentwicklung strategischer Key Accounts unserer größten regionalen Kundengruppe. Du steigerst die Verkaufsperformance, baust starke Partnerbeziehungen auf und setzt kommerzielle Strategien um – stets im Einklang mit unseren Produkten- und Umsatzz Zielen.

---

### **Über FootBalance System**

FootBalance System ist ein innovatives Unternehmen mit der Vision, eine Welt zu schaffen, in der sich jeder Mensch auf gesünderen Füßen bewegt. Wir bieten ein einzigartiges, gesundheitsbasiertes Anpassungserlebnis durch modernste **3D-Fußscan-Technologie, biomechanische Fußanalyse und personalisierte Produktempfehlungen**.

Heute sind wir in **über 40 Ländern** mit mehr als **1.500 Vertriebspartnern** vertreten.

---

### **Deine Aufgaben**

#### **Account Management & Umsatzwachstum**

- Betreuung und Weiterentwicklung des Retail-Netzwerks unserer größten Kundengruppe in der DACH-Region
- Steuerung von Umsatzwachstum, Sell-in- und Sell-through-Performance
- Entwicklung und Umsetzung kundenspezifischer Business- und Wachstumspläne
- Identifikation neuer Wachstumspotenziale bei bestehenden und potenziellen Kunden

#### **Beziehungs- & Partnermanagement**

- Aufbau und Pflege nachhaltiger Beziehungen zu Einkäufern und Entscheidern
- Zentrale Ansprechperson für alle kommerziellen Themen
- Durchführung von Business Reviews, Vertragsverhandlungen und Verlängerungen
- Sicherstellung der Abstimmung zwischen Markenstrategie und Partnerbedürfnissen

#### **Kommerzielle Umsetzung & Marktsteuerung**

- Umsetzung saisonaler Verkaufsstrategien, Produktlaunches und Promotions
- Beobachtung von Wettbewerbsaktivitäten und Markttrends
- Enge Zusammenarbeit mit dem Marketing bei Marken- und Retail-Aktivierungen

#### **Forecasting & Reporting**

- Erstellung von Umsatzprognosen, Budgetplanungen
- Monitoring relevanter KPIs (Umsatz, Marge, Abverkauf)
- Analyse von Performance-Daten und Ableitung konkreter Handlungsempfehlungen
- Pflege und Aktualisierung von CRM-Daten und Account-Dokumentationen

#### **Cross-funktionale Zusammenarbeit**

- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Supply Chain, Finance und dem Produktteam
  - Koordination von Produkteinführungen und Sicherstellung der Retail-Readiness
  - Unterstützung bei Training und Produktschulungen für Handelspartner
- 

#### **Dein Profil**

- Mindestens **3 Jahre Berufserfahrung** mit nachweislichem Erfolg in der **Sportbranche**
  - Ausgeprägte Vertriebs-, Verhandlungs- und Beziehungsmanagement-Skills
  - Sehr gutes Verständnis des Sportheinzelhandels sowie von Schuh- oder Textilmärkten
  - Starkes kommerzielles und analytisches Denkvermögen
  - Hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- 

#### **Warum FootBalance?**

- Schlüsselposition in einem **wachsenden, internationalen Unternehmen**
  - Möglichkeit, bestehende Handelsbeziehungen aktiv weiterzuentwickeln und auszubauen
  - Zugang zu personalisierten Produkten und Teil unserer Mission, das weltweit führende Unternehmen im Bereich Foot-Health-Technologie zu werden
- 

**Standort:** Deutschland

**Arbeitszeit:** Vollzeit, unbefristet (mit Reisetätigkeit)

**Bewerbungsfrist:** 8. Februar 2026

Die Bewerbungen werden fortlaufend geprüft – **bewirb dich jetzt!**

FootBalance ist ein Arbeitgeber der Chancengleichheit und Vielfalt am Arbeitsplatz schätzt.

**Datenschutzhinweis für Bewerber:**

<https://www.footbalance.com/privacy-notice-job-applicants-register>