https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/331-key-account-manager-industrie/

Key Account Manager (m/w/d) Süddeutschland

Führender Hersteller von technischen Produkten und Lösungen

Unser Auftraggeber ist ein langjährig führender Hersteller von qualitativ hochwertigen Komponenten und Bauteilen für die Industrie. Das innovative und sehr erfolgreiche Unternehmen beschäftigt rund 1.500 Mitarbeiter und ist weltweit über 30 Tochtergesellschaften vertreten.

Für den Vertrieb der Standardprodukte und kundenspezifischen Lösungen an klar definierte Zielgruppen (Maschinenbau, Automobilindustrie, Intralogistik im industriellen Umfeld) in Süddeutschland sucht das Familien-Unternehmen einen engagierten und professionellen Key Account Manager (m/w/d) mit Erfahrungen und/oder einer besonderen Begeisterung für die strategische Identifikation, Gewinnung und Entwicklung von ausgewählten Schlüsselkunden.

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

- Echte Gestaltungsmöglichkeiten und selbstbestimmtes Arbeiten
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit und kurze Entscheidungswege
- Teamorientierte Arbeitsweise und ein ausgesprochen gutes Betriebsklima
- Entwicklungs- und Karrieremöglichkeiten
- Attraktives Gehaltspaket, Homeoffice und ein Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Professionelle Betreuung und Entwicklung bestehender Schlüsselkunden
- Gezielte Identifikation und Ansprache von ausgewählten weiteren Großkunden
- Fundierte Analyse der Kundenanforderungen sowie Erarbeitung und Implementierung von Lösungen
- Planung und Durchführung von professionellen Produkt- und Unternehmenspräsentationen auf unterschiedlichen hierarchischen Ebenen
- Vorbereitung und Durchführung von fachspezifischen Messen
- Weitere Entwicklung des Netzwerkes mit Multiplikatoren und Meinungsbildnern der Branche

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Fundierte technische oder kaufmännische/ betriebswirtschaftliche Ausbildung
- Hervorragendes technisches Verständnis und echtes Interesse an technischen Zusammenhängen
- Erfahrungen im technischen Vertrieb/Projektgeschäft sowie Key Account Management
- Markt-, Branchenkenntnisse im Bereich Automotive, Intralogistik (industrielles Umfeld) und/oder Maschinenbau hilfreich
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und ein überzeugendes,

Arbeitgeber
FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: DEDBO2131

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung, Kündigungsfrist unter Angabe der oben genannten Referenznummer ausschließlich per eMail an Dagmar Bowe. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

dagmar.bowe@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen
FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

professionelles sowie authentisches Auftreten
- Starke Eigenmotivation und die Fähigkeit zum selbständigen, strukturierten Arbeiten
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher