

Stellenprofil

Key Account Manager (m/w) Deutschland



Das Unternehmen

Unser Auftraggeber, eine europaweit agierende Unternehmensgruppe mit hoher dreistelliger Mitarbeiterzahl, hat sich auf die Fertigung und den Vertrieb von Zurrgurten, Ankerschienen, Roland (Schiebe-)Planen, weiterer Komponenten zur Ladungssicherung und zum NFZ-Bau sowie innovativen und kundenspezifischen Lösungen spezialisiert. Das Unternehmen ist seit den 1980er Jahren erfolgreich am Markt und gehört zu den etabliertesten der Branche. Die Produktpalette wird kontinuierlich durch selbst entwickelte Sicherungssysteme erweitert, um Kundenanforderungen und Dynamiken des Marktes stets gerecht zu werden. Durch zahlreiche patentierte Innovationen für verschiedene Fahrzeugtypen und Frachtgüter hat sich das Unternehmen einen hervorragenden Ruf sowohl bei führenden Nutzfahrzeugherstellern als auch Großhandelspartnern für Transport, Logistik und Industrie erarbeitet.

Zur Verstärkung des Vertriebs suchen wir für den Standort Deutschland einen dynamischen und kommunikationsstarken Key Account Manager im Großkundensegment. Die Niederlassung befindet sich in Nordrhein-Westfalen und zeichnet sich durch seinen Start-up-Charakter, kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien aus. Unser Auftraggeber legt großen Wert darauf, talentierten Mitarbeitern Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Gruppe zu bieten, sodass Sie vielfältige Karriereperspektiven erwarten dürfen.

Ihre Aufgabenstellung

Als Key Account Manager sind Sie verantwortlich für die Pflege und den Ausbau der bestehenden (Groß-)Kundenbeziehungen auf allen Ebenen (Einkauf, Einkaufsleitung, Vertrieb, Vertriebsleitung etc.). Die Neukundenakquise gestalten Sie durch eigenverantwortliches Angehen potentieller Großkunden. Sie analysieren die Kunden hinsichtlich der Cross-Selling Aktivitäten und betreiben den Aufbau und die Pflege des Kunden- sowie unternehmensinternen Netzwerks. Projektmanagement unter Berücksichtigung von Time & Budget gehört ebenso zu Ihrem Aufgabenspektrum wie die Durchführung von Produktdemonstrationen und Kundenschulungen vor Ort. Neben Absatzplanungen erheben Sie regelmäßig Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Prognosen von Volumen/Wert je Kunde. Dabei arbeiten Sie stets eng mit dem Innendienst zusammen. Die Initiierung von kundenspezifischen Projekten zur Optimierung der Zusammenarbeit (Logistik, Datenqualität, Promotion Efficiency, Category Management) sowie die Vorbereitung und Führung von Geschäftsverhandlungen sind Teil Ihres Aufgabenspektrums. Darüber hinaus werden gelegentlich Ihr Input bei der Implementierung von Joint-Marketing-Aktivitäten und die Präsenz auf Messen gefordert sein. Sie erwarten eine deutschlandweite Reisetätigkeit von bis zu 70%.

Die Stelle im Überblick

Eintrittsdatum:

Ab sofort

Anstellungsverhältnis:

Vollzeit/Festanstellung

Arbeitsort:

NRW

Reisetätigkeit:

Bis zu 70 %
deutschlandweit

Die Aufgaben im Überblick:

- Pflege und Ausbau bestehender (Groß-) Kundenbeziehungen auf allen Ebenen (Einkauf, Einkaufsleitung, Vertrieb, Vertriebsleitung etc.)
- Neukundenakquise durch eigenverantwortliches Angehen (potentieller) Großkunden
- Kundenanalyse hinsichtlich Cross-Selling Aktivitäten
- Aufbau und Pflege des Kundennetzwerks sowie unternehmensinternen Netzwerks
- Projektmanagement unter Berücksichtigung von Time & Budget
- Durchführung von Produktdemonstrationen und Kundens Schulungen
- Absatzplanungen, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Prognosen von Volumen/Wert je Kunde
- enge Zusammenarbeit mit dem Innendienst
- Initiierung von kundenspezifischen Projekten zur Optimierung der Zusammenarbeit (Logistik, Datenqualität, Promotion Efficiency, Category Management)
- Vorbereitung und Führung von Geschäftsverhandlungen
- Implementierung von Joint-Marketing-Aktivitäten und Präsenz auf Messen

Ihre erforderlichen Qualifikationen

Sie verfügen über eine abgeschlossene Ausbildung oder ein abgeschlossenes Studium mit technischem Background und konnten anschließend bereits mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertriebsinnen- und/oder Außendienst (B2B) im technisch-produzierenden Gewerbe sammeln. Sie überzeugen durch Ihre ausgeprägte Technik-Affinität und die Fähigkeit mit Entscheidungsträgern aus dem technischen Bereich auf Augenhöhe zu kommunizieren. Ihr hohes Maß an Kundenorientierung, Beratungskompetenz und ein sicheres, seriöses Auftreten und ein starker Erfolgswille zeichnen Sie aus. Sie haben Spaß am Umgang mit Menschen aus verschiedenen Kulturkreisen und am Lösen von herausfordernden Verhandlungssituationen. Dabei profitieren Sie von Ihrer proaktiven und lösungsorientierten Arbeitsweise und der Fähigkeit, Ziele und Aufgaben konsequent zu verfolgen. Sie zeichnet eine offene Persönlichkeit mit dem Drang nach persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung aus. Zudem bringen Sie Bereitschaft mit, Verantwortung zu übernehmen und Aufgaben eigenverantwortlich zu lösen. Abgerundet wird Ihr Profil von verhandlungssicheren Deutsch- und sehr guten Englischkenntnissen sowie einem sicheren Umgang mit dem Microsoft Office-Paket und CRM-Systemen. Idealerweise verfügen Sie über Branchenerfahrung im Logistikumfeld (bestenfalls im Bereich Ladungssicherung oder Automotive) und über weitere Sprachkenntnisse, wie beispielsweise Polnisch.

Must-have-skills:

- abgeschlossene Ausbildung oder abgeschlossenes Studium mit technischem und kaufmännischem Background
- mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertriebsinnen- und/oder Außendienst (B2B) im technisch-produzierenden Gewerbe
- ausgeprägte Technik-Affinität und die Fähigkeit mit Entscheidungsträgern aus dem technischen Bereich auf Augenhöhe zu kommunizieren
- hohes Maß an Kundenorientierung und Beratungskompetenz
- sicheres, seriöses Auftreten und ein starker Erfolgswille
- Spaß am Umgang mit Menschen aus verschiedenen Kulturkreisen sowie beim Lösen von herausfordernden Verhandlungssituationen
- proaktive und lösungsorientierte Arbeitsweise sowie die Fähigkeit, Ziele und Aufgaben konsequent nachzuverfolgen
- offene Persönlichkeit mit dem Drang nach persönlicher und beruflicher Weiterentwicklung
- Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen sowie Selbstständigkeit bei der Lösung von Aufgaben
- verhandlungssichere Deutsch- und sehr gute Englischkenntnisse
- sicherer Umgang mit dem Microsoft Office-Paket und CRM-Systemen

Nice-to-have-skills:

- Branchenerfahrung im Logistikumfeld idealerweise im Bereich Ladungssicherung, Verladung oder Transport
- weitere Fremdsprachen wie z.B. Polnisch

Was der Auftraggeber Ihnen bietet

Sie erwartet neben einer strukturierten Einarbeitung anhand eines individuellen Einarbeitungsplans und dem Besuch der unternehmenseigenen Academy eine attraktive Vergütung bei sehr guten Entwicklungs- und Karriereperspektiven innerhalb der Gruppe. Eigenverantwortliches Arbeiten aus dem Homeoffice ist für die Position ebenso vorgesehen wie ein gut ausgestattetes Firmenfahrzeug, welches auch zur Privatnutzung zur Verfügung steht. Das angenehme Arbeitsklima in einem international geprägten Unternehmen fußt auf viel Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheit bei einer teamorientierten Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien, kurzen Wegen und direktem Kontakt zur Geschäftsführung. Dabei sind Sie in einen erfolgreichen internationalen Konzern eingebunden und profitieren auf Wunsch von der betrieblichen Altersvorsorge.

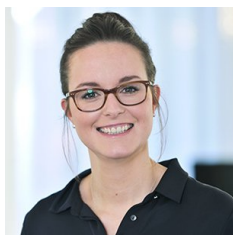
Die Vorzüge der Stelle im Überblick:

- strukturierte Einarbeitung inkl. Einarbeitungsplan und unternehmenseigener Academy
- attraktive Vergütung
- Firmenfahrzeug auch zur Privatnutzung
- sehr gute Entwicklungs- und Karriereperspektiven innerhalb der Gruppe, die aktiv gefördert werden
- angenehmes Arbeitsklima in einem internationalen Unternehmen
- Gestaltungs- und Entscheidungsfreiheit
- teamorientierte Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien, kurzen Wegen und direktem Kontakt zur Geschäftsführung
- Einbindung in einen erfolgreichen internationalen Konzern
- betriebliche Altersvorsorge

Bitte beachten Sie: Aufgrund der besseren Lesbarkeit verwenden wir im Text durchgehend nur die männliche Form – allerdings sind alle von uns verwendeten Ausdrücke in weiblicher und männlicher Form zu verstehen.

Ihre Ansprechpartnerin bei Rückfragen

Bei Interesse an der angebotenen Stelle senden Sie uns bitte umgehend eine aussagekräftige elektronische Bewerbung mit frühestmöglichem Eintrittstermin und Ihren Gehaltsvorstellungen an va@thomann-personalberatung.de. Für Rückfragen stehen wir jederzeit zur Verfügung.



Verena Ahlemann

Projektleitung

Tel.: +49 (0)251 70 36 90 – 17

Fax: +49 (0)251 70 36 90 – 21

va@thomann-personalberatung.de