

Key Account Manager (m/w)

Ref.: AHB 1745

Unser Mandant ist weltweit der anerkannte Spezialist für hochpräzise spielfreie und spielarme Getriebe sowie hochdynamischer Servoantriebe für die Antriebs- und Automatisierungstechnik. Typische Anwendungen finden sich zum Beispiel in der Robotik, der Luft- und Raumfahrt, in der Medizin, der Halbleiterindustrie, in Werkzeug- und in Verpackungsmaschinen. Darüber hinaus ist das mittelständische Unternehmen bekannt für kundenspezifische Sonderlösungen auch für schwierigste Umgebungs- oder Einsatzbedingungen.

Um das rasante weltweite Wachstum unseres Mandanten zu unterstützen, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen

Key Account Manager (m/w)

Standort: im Westen von Hessen
Anstellung: Vollzeit
Reisetätigkeit: regelmäßig, national und international

Ihre Verantwortung:

- Vertriebstechnische Betreuung von ausgewählten Key Accounts weltweit.
- Eigenverantwortlicher Aufbau und Pflege des Kundennetzwerkes und der Zielmärkte.
- Erarbeitung guter und innovativer Lösungen für die Produkte und Märkte Ihrer Key Accounts.
- Erstellung einer individuellen Strategie zur Optimierung der Kundenbindung.
- Aktive Zusammenarbeit mit den operativen und strategischen Vertriebsfunktionen sowie mit den internen Fachbereichen.
- Mitwirkung an Meetings, Messen, Kongressen und Workshops.
- Erstellung von Business Plänen und Planung verschiedener Szenarien.

Ihr Profil:

- Diplom-Ingenieur (FH/TH/TU) bzw. M.Sc./B.Sc. einer technischen Fachrichtung.
- Einschlägige Berufserfahrung in der vertriebstechnischen Betreuung von Großkunden im internationalen Umfeld.
- Kenntnisse der Antriebstechnik und/oder der Getriebetechnik.
- Gute bis sehr gute Englischkenntnisse, fließend in Wort und Schrift.
- Bereitschaft zum internationalen Reisen.
- Sicherer Umgang mit MS-Office, vorzugsweise Kenntnisse mit SAP und CRM.
- Gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, Eigeninitiative, Teamfähigkeit und hohe Belastbarkeit.

Das Unternehmen bietet Ihnen:

Als innovatives und führendes Unternehmen der Branche sucht unser Mandant kreative Mitarbeiter, die mit Leidenschaft immer die beste Lösung entwickeln und auch erfolgreich umsetzen wollen.

Dabei fördert das Unternehmen Eigeninitiative und legt besonderen Wert auf eine langfristige Bindung der Mitarbeiter. Als einem der mittelständischen TOP Arbeitgeber der Region liegt unserem Mandanten das persönliche Wohlergehen der Mitarbeiter besonders am Herzen.

Werden Sie Teil eines kollegialen und professionellen Arbeitsumfeldes und profitieren Sie von den attraktiven Sozialleistungen, einem umfangreichen Einarbeitungskonzept sowie hervorragenden Weiterbildungsmöglichkeiten.

Das ist Ihre Chance:

Sie sind mit Begeisterung und Leidenschaft im Vertrieb. Die Herausforderungen Ihrer Kunden sind für Sie die Motivation und der Antrieb, um täglich das Beste zu geben. Und nun suchen Sie ein spannendes internationales Umfeld, in dem Sie sich nicht nur persönlich einbringen können, sondern in einem Team hochmotivierter Gleichgesinnter das Außergewöhnliche vollbringen.

Das trifft auf Sie zu? Dann zögern Sie nicht und bewerben Sie sich noch heute.

Hier haben Sie Zukunft!

Ihr Kontakt:

Armin Belle
Unternehmensberatung
An der Talmühle 5
61462 Königstein
06174 / 259 5340
Personal@ahbcon.com
<https://www.arminbelle.de>

Wichtig:

Bitte senden Sie zuerst lediglich ein Kurzprofil Ihrer Person (maximal eine Seite) sowie Ihren Lebenslauf als PDF-Datei per E-Mail, keine vollständigen Unterlagen und keine Briefpost.
Vielen Dank.

Wir beantworten jede seriöse Bewerbung – **versprochen!**