

Unser Mandant ist ein führendes mittelständisches Unternehmen im Bereich Präzisionsteile für Maschinenbau, Automotive, LKW- und Landtechnik, Aerospace, Energietechnik und technische Branchen. . Zusammen mit seinen Kunden entwickelt es individuelle Lösungen, die gleichzeitig technisch und wirtschaftlich überzeugen. Der Mehrwert für seine Kunden entsteht durch qualifiziertes technisches und logistisches Know How zur Optimierung und Senkung der Prozess- und Logistikkosten. Höchste Qualität, ein auditiertes nationales und internationales Lieferantennetzwerk sowie eine solide Kapitalbasis und motivierte Mitarbeiter bieten die Basis für eine langfristige und sichere Kundenbeziehung.

Wir suchen für unseren Mandanten am Standort im Raum Baden-Württemberg einen

Key Account Manager Präzisionsteile (m/w)

Ihre Herausforderung:

- Betreuung und strategischer Ausbau der zugeordneten Schlüsselkunden
- Gewinnung von Neukunden im Rahmen einer Named Account Liste
- Durchführung von Markt-, Umsatz und Wettbewerbsanalysen neuer Kundenpotentiale
- Beratung der Kunden in technischen und logistischen Fragen, mit Schwerpunkt Verbindungs- und Montagetechnik
- Koordination der Selling Teams im Rahmen der rechtzeitigen Abgabe der Angebote sowie Koordination der logistischen Abläufe und Qualitätsprozesse
- Erarbeitung kundenindividueller und bedarfsspezifischer Lösungen
- Aufbereitung und Präsentation von anspruchsvollen Angeboten beim Kunden ggf. mit fachlicher Unterstützung der internen Spezialisten
- Führung von Preisverhandlungen
- Sicherstellung eines stetigen Wachstums in Umsatz und Ertrag für die Vertriebsregion
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen und bei Kunden

Ihr Profil:

- Erfolgreiche Vertriebstätigkeit erklärungsbedürftiger technischer Produkte und Logistik-Dienstleistungen im B2B –Vertrieb (Mindestens 5 Jahre erfolgreiche Vertriebstätigkeit. Davon mindestens 3 Jahre bei Großkunden)
- Sie haben idealerweise Branchenkenntnisse im Segment Verbindungstechnik
- Sie besitzen eine hohe Vertriebsmotivation und sind lösungs- und zielorientiert
- Sie verfügen über eine solide Ausbildung (z.B. kaufmännisches oder technisches Studium oder vergleichbare Qualifikation im Bereich Vertrieb)
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Durchsetzungsvermögen, Kommunikationsfähigkeit, unternehmerisches Denken und Handeln

Unser Angebot:

- Eine anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem innovativen Umfeld
- Eine Unternehmenskultur geprägt von kurzen Wegen und einem hohen Maß an Gestaltungsfreiheit
- Die Förderung Ihrer persönlichen Entwicklung sowie der fachlichen Qualifizierung

Interessiert:

Dann senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Ihren Kontaktinformationen an unsere Ansprechpartnerin Monika Weckenbrock (E-Mail: personal@beratech.de).

Für Fragen zur Position stehen wir Ihnen gerne auch telefonisch (0711 – 9455 8983) zur Verfügung.

Kontakt:

Beratech GmbH Personalberatung
Projektleiter: Herr Bernhard Rau
personal@beratech.de
Tel: 0711-9455 8983

Rottannenweg 7, 70184 Stuttgart
www.beratech.de