

Unser Kunde ist ein **international erfolgreiches kunststoffverarbeitendes Unternehmen** aus der Region Hohenlohe und entwickelt hochwertige Hightech Lösungen, schwerpunktmäßig im Bereich Automotive. Nachhaltigkeit und ein hohes Umweltbewusstsein werden bei unserem Auftraggeber gelebt. **Aufgrund hoher Nachfragen braucht unser Kunde nunmehr zur Betreuung der DACH Region Verstärkung.**

Sind Sie leidenschaftliche*r Vertriebler*in?

Sie verstehen es, unterschiedliche Bedürfnisse von Kunden zu erkennen und entsprechende Lösungen zu erarbeiten? Sie möchten als Mensch und Mitarbeiter*in wertgeschätzt und anerkannt werden?

Dann bewerben Sie sich jetzt zur Unterstützung des Vertriebsteams im Raum Hohenlohe in Festanstellung zur Direktvermittlung als:

Key Account Manager (m/w/d)

KENNZIFFER 12260/2

Art: Vollzeit | **Unternehmensbereich:** Vertrieb | **Ort:** Region Hohenlohe

Darauf können Sie sich freuen:

- Eine spannende und abwechslungsreiche Aufgabe in einem wachsenden und nachhaltigen Unternehmen
- Eine langfristige Perspektive in einem sympathischen Team und professionellem Umfeld
- Hoher Entscheidungs- und Gestaltungsfreiraum
- Flexible Arbeitszeiten plus Möglichkeit 2 Tage Home Office nach Einarbeitung
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- BAV mit 20% Arbeitgeberzuschuss sowie Zahnzusatzversicherung
- Umfangreiche betriebliche Sonderleistungen (bspw. Fahrgeld- und Essensgeldzuschuss; Sonderurlaub bei familiären Ereignissen etc.)
- Förderung von Weiterbildungsmaßnahmen
- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag sowie ein Firmenwagen

Ihr Aufgabenfeld:

- Eigenverantwortliche Beratung und Betreuung der Kunden bezüglich Produktentwicklungen, Marktstrategien und Planungen
- Bearbeitung von Kundenanfragen sowie Ausarbeitung kundenspezifischer Lösungen
- Aktiver Aufbau und Weiterentwicklung der bestehenden Kundenstruktur und Erschließung neuer Zielmärkte
- Angebotserstellung, Verhandlungsführung plus Nachverfolgung
- Koordination der globalen Produkt- und Preisstrategie
- Vertriebsplanung- Überwachung und Controlling
- Analyse und Beobachtung des Wettbewerbs
- Präsentation der Produkte auf Messen und beim Kunden „vor Ort“ (Reisanteil ca. 2-3 Tage pro Woche- überwiegend Tagesreisen)

Ihr Profil:

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung (mit technischem Hintergrund) oder abgeschlossenes Studium
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Umfeld Automotive
- Technische Affinität unbedingt erforderlich
- Reisebereitschaft in der DACH Region
- Sicherer Umgang mit MS-Office und Teams
- Verhandlungssichere Deutsch- und fließende Englischkenntnisse

Darüber hinaus sind Sie eine agile und souveräne Persönlichkeit mit der notwendigen Ausdauer und Weitsicht zum nachhaltigen Aufbau der Kundenbeziehungen. Sie sind ein „Macher“ mit der notwendigen „Hands on Mentalität“...

P.S.: Weitersagen lohnt sich! Empfehlen Sie uns gerne weiter. Für jede erfolgreiche Empfehlung schenken wir Ihnen 3 Übernachtungen in einem Hotel Ihrer Wahl. Mehr dazu unter www.beckhaeuser.com/news/weitersagen-lohnt-sich.

