Auftraggeber

Unser Mandant entwickelt Einrichtungslösungen für Werkstatt, Lager und Büro, die Arbeit einfacher, sicherer und effizienter machen. Der Hersteller von Betriebseinrichtungen mit Material-, Funktions- und Umweltschränken, ergonomischen Arbeitstischen und Kleiderspinden sowie Büroeinrichtungen mit robusten Bürocontainern und geprüften Registraturschränken ist die Tochtergesellschaft einer weltweit tätigen, inhabergeführten Unternehmensgruppe aus der metallverarbeitenden Industrie mit mehr als 1200 Mitarbeitern. Wir suchen im Rahmen der weiteren Expansion ab sofort eine(n)

Key Account Manager (m/w/d)

Geschäftsbereich Betriebseinrichtungen, Büromöbel und OEM-Bauteile

Aufgaben

- Betreuung und Entwicklung bestehender Key Accounts im Bereich Betriebseinrichtungen, Büromöbel und OEM-Bauteile
- Akquisition neuer Kunden und Erschließung zusätzlicher Marktsegmente
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erweiterung des Marktzugangs
- Planung, Steuerung und Begleitung von Kundenprojekten von der Anfrage bis zur erfolgreichen Umsetzung
- Durchführung von Kundenbesuchen, Präsentationen und Verhandlungen auf Entscheiderebene
- Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen und langfristiger Partnerschaften
- Erkennen von Cross-Selling- und Wachstumspotenzialen innerhalb bestehender Kundenstrukturen
- Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Konstruktion, Einkauf, Arbeitsvorbereitung und weiteren internen Fachbereichen
- Mitwirkung bei der Entwicklung und Optimierung vertriebsunterstützender Werkzeuge, Prozesse und Konzepte
- Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Branchentrends

Fachliche Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb/ Key Account Management
- Fundierte Fachkenntnisse im Bereich Betriebseinrichtungen, Büromöbel oder vergleichbaren Produktsegmenten
- Erfahrung in der Planung und Umsetzung anspruchsvoller Kundenprojekte
- Sicheres Verständnis von Vertriebsprozessen und Projektmanagement
- Gute Kenntnisse im Umgang mit ERP-, CRM- und Microsoft-365-Anwendungen
- Ausgeprägtes betriebswirtschaftliches Verständnis
- Hohe Bereitschaft zur deutschlandweiten Präsenz bei Kunden, Veranstaltungen und Vertriebsaktivitäten
- Hohes Maß an Kommunikations- und Verhandlungsgeschick
- Eigeninitiative sowie ausgeprägte Kunden- und Lösungsorientierung
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Hohe Einsatzbereitschaft und Selbstorganisation
- Begeisterung für den Aufbau neuer Vertriebswege und Marktzugänge