Key Account Manager (m/w/d)

(471)

Standort: Nordhorn Anstellungsart(en): Festanstellung, unbefristet, Vollzeit

Mit Max Mustermann – Die Personalberater kletterst du deine Karriereleiter hinauf.

Für unseren Auftraggeber, ein **international agierendes, mittelständisches Unternehmen der metallverarbeitenden Industrie aus der Grafschaft Bentheim,** suchen wir zur **direkten Festanstellung** einen engagierten Key Account Manager (m/w/d), der durch die Stärkung von Kundenbeziehungen einen entscheidenden Beitrag zur Weiterentwicklung des Unternehmens leistet.

Das Setting: Im Zuge des Wachstums neu geschaffene, verantwortungsvolle und abwechslungsreiche Position in einem Unternehmen auf Wachstumskurs, das bereits über 30 Jahre lang erfolgreich am Markt agiert. Du-Kultur, flache Hierarchien und offene, lockere, vertrauensvolle und direkte Kommunikation. Eigenverantwortliche Arbeit mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten. Du hast die Chance deine eigenen Ideen einzubringen und zu verwirklichen.

Dein zukünftiger Arbeitgeber bietet dir zudem:

- Attraktives Gehalt sowie jährliche Gehaltserhöhungen
- Betriebliche Altersvorsorge, Zusatzkrankenversicherung und vermögenswirksame Leistungen
- Business Bike und EGYM
- Teamevents
- Flexibles und eigenverantwortliches Arbeiten sowie weitere Corporate Benefits.

Deine Aufgaben:

- **Strategischer Ausbau des Vertriebs**: Du entwickelst deinen Vertriebsbereich gezielt weiter, identifizierst neue Umsatzpotenziale und gewinnst proaktiv Neukunden.
- **Kundenbetreuung und Verhandlungsführung**: Du besuchst eigenständig Kunden, entwickelst maßgeschneiderte Betreuungskonzepte und führst Vertragsverhandlungen.
- **Sicherstellung von Kundenzufriedenheit**: In Zusammenarbeit mit dem CR-Management überwachst du Kundenkonditionen, bearbeitest Reklamationen lösungsorientiert und gewährleistest eine hohe Servicequalität.
- **Markt- und Wettbewerbsbeobachtung**: Du nutzt Social Networking zur Kundenbindung und hast Markttrends sowie Wettbewerbsentwicklungen stets im Blick.
- **Repräsentanz und Networking**: Auf Messen, Veranstaltungen und Kundenevents trittst du als kompetente/r Repräsentant/in auf und erkennst neue Geschäftschancen frühzeitig.

Deine Talente:

- **Qualifizierte Ausbildung**: Du verfügst über eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung – idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung oder ein

entsprechendes Studium.

- **Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld**: Mit deiner fundierten Erfahrung im (internationalen) B2B-Vertrieb bringst du das nötige Praxiswissen und Marktverständnis mit
- **Technisches Verständnis und Lösungskompetenz**: Du erkennst Kundenbedarfe schnell und entwickelst passende, technisch fundierte Lösungen.
- **Sprachkompetenz und Reisebereitschaft**: Du kommunizierst sicher auf Englisch in Wort und Schrift, idealerweise auch in weiteren Sprachen, und trittst bei Kundenbesuchen stets professionell auf.
- **Persönliche Stärken**: Eine strukturierte, selbstständige Arbeitsweise, Teamgeist, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Hands-on-Mentalität zeichnen dich aus.

Bist du bereit, dich dieser spannenden Herausforderung zu stellen? Dann bewirb dich jetzt!

Absolute Diskretion sichern wir selbstverständlich zu!

***Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/ Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität.**

Kontaktdaten für Stellenanzeige

Andre Iken

Max Mustermann - Die Personalberater GmbH
Bentheimer Straße 98
48529 Nordhorn

Tel: 05921 3082116

E-Mail: ai@mmpersonal.de

Abteilung(en): Vertrieb