

Key Account Manager (m/w/d)

()

 Standort: Chemnitz  Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche

Key Account Manager (m/w/d)

Möchten Sie Ihre umfassende Berufserfahrung als Strategie und Impulsgeber einbringen und so das Wachstum unseres Vertriebsteams maßgeblich mitgestalten?

Dann freuen wir uns über eine Kontaktaufnahme.

Unser Mandant ist ein inhabergeführtes Produktionsunternehmen und seit Jahrzehnten ein international geschätzter Partner. Die konsequente Ausrichtung auf die spezifischen Anforderungen der Kunden sowie die Sicherstellung höchster Qualitätsstandards und wirtschaftlicher Effizienz stehen dabei stets im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns.

Das erwartet Sie bei uns:

- Unbefristeter Arbeitsvertrag bei einem innovativen Arbeitgeber
- Firmenfahrzeug zur privaten Nutzung
- Ergonomische Arbeitsplätze
- 30 Tage Urlaub
- Bikeleasing
- Gesundheitskurse
- und so vieles mehr

Das wünschen wir uns von Ihnen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaftslehre oder einem vergleichbaren Studiengang.
- Langjährige, einschlägige Berufserfahrung im Key Account Management innerhalb eines industriellen Umfelds.
- Ausgeprägte Kommunikations- und Problemlösekompetenz.
- Überzeugendes Auftreten sowie Verhandlungsgeschick.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Überschaubare Bereitschaft zu Dienstreisen.

Ihre Aufgaben im Team:

- Betreuung, Beratung und Ausbau internationaler Schlüsselkundenbeziehungen sowie Pflege langfristiger und strategischer Partnerschaften durch regelmäßige Abstimmungen und Identifikation von Zusatzbedarfen.
- Eigenverantwortliche Steuerung des gesamten Vertriebsprozesses: von der Bedarfsanalyse über die Angebotserstellung und -kalkulation (in Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Entwicklung und Fertigung) bis hin zu Vertrags- und Preisverhandlungen sowie dem erfolgreichen Abschluss.
- Akquise neuer Kunden und Kooperationspartner, Analyse von Marktpotenzialen und Entwicklung nachhaltiger Vertriebsstrategien zur Erschließung langfristiger Absatzpotenziale.
- Fachkundige Beratung bei Kundenanfragen, Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen und individuelle Angebotserstellung in enger Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen.
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Ableitung und Umsetzung von Maßnahmen zur Optimierung der Vertriebsaktivitäten.
- Teilnahme an nationalen und internationalen Messen als Besucher und Aussteller
- Unterstützung des Vertriebscontrollings durch Pflege und Auswertung von Kunden- und Auftragsdaten.

Sie sind interessiert?

Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen! Bewerben Sie sich noch heute - wir setzen uns umgehend mit Ihnen in Verbindung.

Bewerbung an: Lydia.Stange@teamkompetent.de

Ihr Weg zu uns:

Ben Fahnert
Personalberater

teamkompetent GmbH
Personaldienstleistungen

T: [0375 / 440 697 0](tel:03754406970)

M: [0160 / 967 793 47](tel:016096779347)

[jobs.zwickau\(at\)teamkompetent.de](mailto:jobs.zwickau(at)teamkompetent.de)

teamkompetent GmbH
Personaldienstleistungen
Innere Schneeberger Str. 18/20
08056 Zwickau

Abteilung(en): Administration und Verwaltung, Vertrieb

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

[Impressum](#)