



Seit mehr als 20 Jahren vertrauen führende Unternehmen aus den Bereichen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau sowie der Konsumgüterindustrie auf die Services von ingenieurwerk, um innerhalb kürzester Zeit zu innovativen, wettbewerbsfähigen neuen Produkten zu gelangen. Dieses Ereignis verdanken wir unseren Mitarbeiter/innen, die unseren überwiegend mittelständischen und börsennotierten Kundenunternehmen all ihr Fachwissen und stets ihr Bestes zur Verfügung stellen. Und so ist es auch nicht verwunderlich, dass immer mehr Unternehmen auf uns und unser Team zurückgreifen wollen. Doch irgendwann sind alle Ressourcen ausgeschöpft und so sind wir wieder auf der Suche nach neuem erfolgs- und zukunftsorientiertem Mitarbeiter/innen, die echte Karrierechancen in der Automobilbranche, Medizintechnik, IT-Branche, Elektrotechnik, Nachrichtentechnik, Automatisierungstechnik sowie im Sonder-/ Maschinen- und Werkzeugbau suchen.

Aktuell suchen wir zur Verstärkung unseres Teams einen

Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

Aufbau und Halten der Kundenbeziehungen

- Ziele des Kunden kennen
- Informationen über seine Märkte, Produkte, Branchen, technische Entwicklungen liefern
- Produktportfolio in den Marketing-Mix des Kunden einfügen
- Wachstumsstrategie entwickeln und Absatzplan vereinbaren
- Must-Win-Deals identifizieren und gemeinsam mit Kunden gewinnen
- Verkaufsverhandlungen führen. Technische Ausstattung und kaufmännische Bedingungen festlegen. Verkaufsabschluss im Rahmen der Handlungsvollmacht tätigen. Bei nicht vollständigen Kundenbestellungen Auftragsbearbeitung einleiten und überwachen.
- Management von offenen Forderungen
- Problemlöser und Anwalt des Kunden

Beobachten und Bearbeiten der Märkte

- Kontinuierliches Beobachten und Analysieren der Markt- und Wettbewerbssituation; Input in New Business bzw. Project Funnel
- Mitarbeit bei der Entwicklung strategischer und kundenorientierter Konzepte zur Neukundengewinnung und anschließende Projektumsetzung mit dem Produktmanagement und weiteren Abteilungen
- Jährliche Um- und Absatzplanung erstellen; monatliches Forecasting; Realisieren der vereinbarten Umsatz-/Auftragseingangsziele

Ihr Profil:

- Vorzugsweise technisches bzw. kaufmännisches Vollzeitstudium oder duales Studium
- Alternativ mind. 3-jährige fachspezifische Berufsausbildung und mind. 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten
- Berufserfahrung im Vertrieb erwünscht
- Besondere Kenntnisse:

ERFORDERLICH:

- Teamgeist; hohe Zielorientierung, Eigenmotivation und Belastbarkeit; technisches Verständnis; unternehmerisches Denken und Handeln; sicheres Auftreten und hohe Sozial- und Kommunikationskompetenz; europaweite Reisebereitschaft
- Sprachkenntnisse: Englisch gemäß CEF-Level C2 – verhandlungssicher; fortgeschrittene Kenntnisse der MS-Office-Anwendungen
- Führerschein Klasse B

ERWÜNSCHT:

- Erfahrung im B2B- und OEM-Geschäft für erklärungsbedürftige Produkte, idealerweise im Med-Tec-Bereich; strukturiertes, lösungsorientiertes und kostenbewusstes Arbeiten in komplexen Vertriebs- und Auftragsabwicklungsprozessen; weitere Fremdsprache neben Englisch

Wir bieten:

- Anstellung bei einem Weltmarktführer im Bereich Medizintechnik
- Krisensicherer Arbeitsplatz in einem wachsenden Marktsegment
- Raum und Unterstützung zur (Weiter-)Entwicklung Ihres eigenen Profils
- Betriebliche Alters- und/oder Berufsunfähigkeitsvorsorge
- Überdurchschnittliche Vergütung
- Günstige Verkehrsanbindung (Öffentliche Verkehrsmittel, A7, B27, A66)

Sie erwartet ein angenehmes Arbeitsklima in einem erfahrenen Team.

Einfach mal bewerben!

ingenieurwerk GmbH | Bernd Racky | Friedrichstraße 20 | D-63225 Langen

Fon: 06103 20114 14

bewerbung@ingenieurwerk.de