

Unser Auftraggeber ist im Großraum Köln ansässig und Marktführer in dem Bereich Dosier- und Servotechnik. Als stark wachsendes und innovatives Unternehmen ist es Mitglied einer renommierten Unternehmensgruppe mit dem Fokus Maschinenbau - Oberflächentechnik. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind innovative technische Produktlösungen, Top-Qualität, ausgeprägte Kundennähe und hohe Flexibilität. Zur Verstärkung des Bereichs Vertrieb & Projekte suchen wir Sie als

Key Account Manager (m/w)

Top-Perspektive beim Marktführer

Ihre Aufgaben

- Betreuen der bestehenden Kunden und die Akquisition von Neukunden – Gebiet: international
- Weiterentwicklung bisheriger und neuer Kundengruppen, Marktanalysen, Identifizierung der Kundenbedarfe und die Identifikation neuer Anwendungsfelder
- Vorbereiten und Führen von Akquisitions-, Auftrags-, Abschluss- und Preisgesprächen, Erstellen von Kalkulationen, Mitwirkung bei der Erstellung von Verträgen und deren Prüfung
- Abstimmung der technischen Aufgabenstellung extern mit Kunden und intern mit dem Bereich Entwicklung und Konstruktion
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, permanente Erweiterung/Überprüfung des Produktportfolios, Ausweitung der Vertriebsaktivitäten

Ihr Profil

- Exzellente Ausbildung im Bereich Maschinenbau
- Mehrjährige Erfahrung als Vertriebsmitarbeiter im Bereich Maschinenbau mit internationaler Ausrichtung
- Fließend Deutsch und Englisch
- Erfahrung in der Projektleitung, Reisebereitschaft im In- und Ausland
- Gute MS-Office Kenntnisse
- Softskills: kunden-/lieferanten- und zielorientiert, eigenständig, flexibel und teamfähig, selbstständiges Arbeiten, Zuverlässigkeit

Als Teamplayer und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Das Unternehmen bietet Ihnen eine verantwortungsvolle Position, ein hervorragendes Vergütungspaket, viel Freiraum und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung.

Wenn Sie eine zukunftsorientierte Position in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer KB661.02 an:



BECKER Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z. Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Tel.: +49 6251 7036 700, Fax: +49 6251 7036 809

Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de