



Das Unternehmen

Unser Auftraggeber bietet umfassende Lösungen zur Steuerung und Überwachung der Haustechnik und der Verbräuche. Dies gelingt über eine besonders breite Produktpalette, um den Energieverbrauch in Gebäuden zu senken und den Komfort zu erhöhen. Vom fertigen Produkt bis hin zur kundenspezifischen Sonderlösung ist alles kombinierbar und aus einer Hand erhältlich. Über 800 Mitarbeiter/innen, Präsenz in über 40 Ländern, mit Produktion in Frankreich, das sind die Eckdaten des mittelständischen, familiengeführten Unternehmens mit internationaler Ausrichtung. Zum weiteren Ausbau der Geschäftsbeziehungen suchen wir für den Bereich „Industrie“ den:

Key Account Manager (m/w) OEM-Kunden

Standort: bundesweit
Kennziffer: SB330H

Ihre Aufgabe:

Sie entwickeln die Bestandskunden im Geschäftsbereich „Industrie“ weiter und gewinnen aktiv Neukunden. Dazu zählen Hersteller von Elektroheizungen aller Art genauso, wie andere Hersteller im Umfeld des „Smart Home“. Sie beraten die Kunden in kaufmännischen und technischen Fragen und erarbeiten gemeinsam mit der Entwicklungsabteilung die Integration in die jeweilige Produktwelt. Eigenverantwortlich verhandeln Sie über Konditionen und sind kompetenter und zuverlässiger Ansprechpartner in allen Belangen. Ihre Kommunikationsfähigkeit stellen Sie bei Ihren unterschiedlichen Gesprächspartnern wie Techniker, Entwicklungsleiter, Einkäufer, Bereichsleiter oder Geschäftsführer (m/w) unter Beweis. Aufgrund Ihrer Marktkenntnisse generieren Sie neue Vertriebschancen und Ideen für Produkte und Lösungen im deutschen Markt.

Die Anforderungen:

Aufgrund der Anforderung der Aufgabe verfügen Sie über eine erfolgreich abgeschlossene technische Ausbildung mit Weiterbildung oder ein Studium im Bereich Elektrotechnik oder eine kaufmännische Ausbildung mit intensiver technischer Berufserfahrung im Vertrieb oder im Produktmanagement technisch erklärungsbedürftiger Produkte in der Elektrobranche. Ihrer engagierten Persönlichkeit fällt es leicht, Kunden zu begeistern und Sie dauerhaft für das Unternehmen zu gewinnen. Sie arbeiten eigenmotiviert, können sich selbst gut organisieren, behalten den Überblick und wissen, wann Sie im Projekt, wen kontaktieren müssen, um die Lösung zu forcieren. Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, sehr gute Deutschkenntnisse und gute Französischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Interessiert?

Dann freuen Sie sich auf ein Unternehmen, das dem/der Mitarbeiter/in den notwendigen Freiraum lässt, um sich selbst und seinen/ihren Aufgabenbereich zu entwickeln. Ihre Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer SB330H, als .doc- oder .pdf-Datei, an bewerbung@falkenstein-personalberatung.de. Bewerbungen auf dem Postweg senden Sie bitte an nebenstehende Adresse. Für weitere Informationen stehen Ihnen Frau Barth und Frau Kadzioch telefonisch unter 06204 9133-15 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!



Sibylle Barth
Partner

Falkenstein Personalberatung
August-Bebel-Straße 4
68519 Viernheim

t: +49 (0) 6204 913315
m: +49 171 8290 660

