



FALKENSTEIN  
Personalberatung

### Das Unternehmen

Unser Klient ist ein am Markt sehr gut etabliertes Familienunternehmen, welches sich als Partner für ganzheitliche Büroeinrichtungskonzepte versteht. Durch seine Innovationskraft, die hohe Kundenzufriedenheit und die Qualität der Produkte, hat sich das Unternehmen zu einem der führenden Hersteller von Büroeinrichtungen entwickelt. Alle Produkte sind Made in Germany und werden ausschließlich am Unternehmensstandort produziert. Die Kompetenz im eigenen Haus ermöglicht es, schnell und individuell kundenspezifische Lösungen zu entwickeln. Um die bestehenden Kundenbeziehungen weiter auszubauen und neue Potenziale zu erschließen, sucht unser Klient einen:

## Key Account Manager (m/w/d) Hamburg/Berlin

Kennziffer: PF624H2

### Ihre Aufgabe:

Der Schwerpunkt dieser sehr abwechslungsreichen Tätigkeit bildet die eigenverantwortliche Betreuung der umsatzstärksten Fachhandelspartner sowie die aktive Gewinnung von Neukunden. Sie analysieren Kundenbedarfe, erarbeiten spezifische Lösungen und bringen Ihre Projekte erfolgreich zum Abschluss. Sie setzen zielführende Vertriebsstrategien um, schätzen Kundenpotenziale ab und bauen das bereits bestehende Netzwerk weiter aus. In diesem Prozess betreuen Sie die Key Accounts umfassend von der Kontaktaufnahme über die Bedarfsermittlung und Beratung bis zur Verhandlung, dem Abschluss und der vollständigen Abwicklung. Dabei arbeiten Sie eng mit dem Vertriebsleiter, der Planungsabteilung und dem Verkaufssinnendienst zusammen. Sie haben ständig das Ohr am Markt, verschaffen sich einen Überblick über die Marktbegleiter und entwickeln individuelle Präsentationen, Akquisitionspläne und Kundenbindungsprogramme für Großkunden, Fachhandelspartner und Architekten. Sie verstehen sich als ergebnisorientierter Macher „Ihres“ Gebietes und erweitern kontinuierlich Ihr Netzwerk.

### Die Anforderungen:

Aufgrund der Anforderungen der Aufgabe benötigen Sie eine abgeschlossene kaufmännische/technische Berufsausbildung und Sie verfügen idealerweise über praktische Erfahrung im Umfeld der Büroeinrichtung. Sie sind durchsetzungsfähig, überzeugen durch Argumente und können Beziehungsnetzwerke aufbauen. Verkaufen und beraten macht Ihnen Spaß, Sie sind motiviert, andere Menschen von Ihrem Produkt zu überzeugen und suchen den Erfolg. Ihre Zielverfolgung ist nachhaltig, Sie denken und handeln chancen- und lösungsorientiert, sind zielstrebig und reagieren auf sich ändernde Kundenanforderungen flexibel. Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

### Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Diese senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer PF624H2, als .doc- oder .pdf-Datei, an [bewerbung@falkenstein-personalberatung.de](mailto:bewerbung@falkenstein-personalberatung.de). Bewerbungen auf dem Postweg senden Sie bitte an nebenstehende Adresse. Für weitere Informationen stehen Ihnen Herr Falkenstein und Frau Kadzioch telefonisch unter 06204 9133-15 gerne zur Verfügung. Vertraulichkeit ist garantiert!

### Datenschutz:

Der Schutz Ihrer personenbezogenen Daten ist uns ein wichtiges Anliegen. Mit Übersendung Ihrer Bewerbungsunterlagen erteilen Sie uns die Einwilligungserklärung, Ihre personenbezogenen Daten projektbezogen zu speichern. Nach Projektende werden Ihre Daten gemäß DSGVO komplett gelöscht. Weitere Informationen erhalten Sie unter: [Datenschutzerklärung Falkenstein Personalberatung.](#)



Peter Falkenstein  
Partner

Falkenstein Personalberatung  
August-Bebel-Straße 4  
68519 Viernheim

t: +49 (0) 6204 913315  
m: +49 (0) 171 3207209

