



Unser Auftraggeber ist ein renommiertes Familienunternehmen mit über 130jähriger Tradition. Mit sehr hoher Expertise werden im „Speckgürtel“ von Hamburg Zieh- und Stanzteile von höchster Qualität und Präzision aus allen Metallen produziert. Eine gute Kundenstruktur aus z.B.: der Medizin-, Mess- und Regeltechnik sorgen für Krisensicherheit. Hohe Kompetenz, Innovationsstärke, Kundenähe und Team-Spirit

Key-Account Management Zieh- und Stanzteile (m/w/d)

Eine spannende Aufgabe in einem interessanten Produktbereich

Ihre Aufgaben

- Eigenverantwortliche Betreuung der Key Account Kunden
- Aktives Networking und somit Ausbau und Pflege der Beziehungen zu Endkunden und Entscheidungsträgern
- Eigenverantwortliches Führen von Verkaufsverhandlungen in deutscher und englischer Sprache
- Führen von regelmäßigen Preisverhandlungen mit bestehenden bzw. neuen Kunden in Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung
- Erste Einschätzung hinsichtlich der technischen/wirtschaftlichen Machbarkeit spezieller Kundenanforderungen
- Initiator von Kundenprojekten
- Enge Zusammenarbeit mit der Arbeitsvorbereitung und der Produktion
- Unterstützung bei der Optimierung von Prozessen

Ihr Profil

- Techniker/Meister Maschinenbau bzw. Ingenieur Maschinenbau idealerweise mit einem fundierten betriebswirtschaftlichen Hintergrund, alternativ abgeschlossenes Studium Wirtschaftswissenschaften mit technischem Hintergrund oder vergleichbar, Kenntnisse aus beiden Bereichen sind erforderlich
- Vertriebserfahrung im Bereich technisch anspruchsvoller und erklärungsbedürftiger Produkte
- Verhandlungsgeschick, eine hohe Kunden- und Serviceorientierung sowie Belastbarkeit und Durchsetzungsvermögen
- Verhandlungssichere deutsche und englische Sprachkenntnisse
- Charismatische authentische Persönlichkeit, guter Netzwerker und Beziehungsmanager
- Ausdauer und Freude in der Kundenbetreuung, Servicedenken und gerne im Kontakt während der langfristigen Kundenbeziehung
- Gutes kommunikatives Verständnis gepaart mit der Eigenschaft des guten Zuhörens
- Reisebereitschaft
- Sicherheit zum Vertragsabschluss

Sie sind Teamplayer und ein guter Beziehungsmanager? Sie sind ein guter Kommunikator und gehen mit Freude auf Andere zu? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung! Eine langfristig sichere Position, ein ansprechendes Gehalt, ein Dienstwagen auch zur privaten Nutzung runden das Angebot optimal ab. Sprechen Sie mit uns! 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 TA197.01 an tom.albers@personalpotential.de



PERSONALPOTENTIAL Thomas Frey

Büro Bad Schwartau
Tom Albers

tom.albers@personalpotential.de