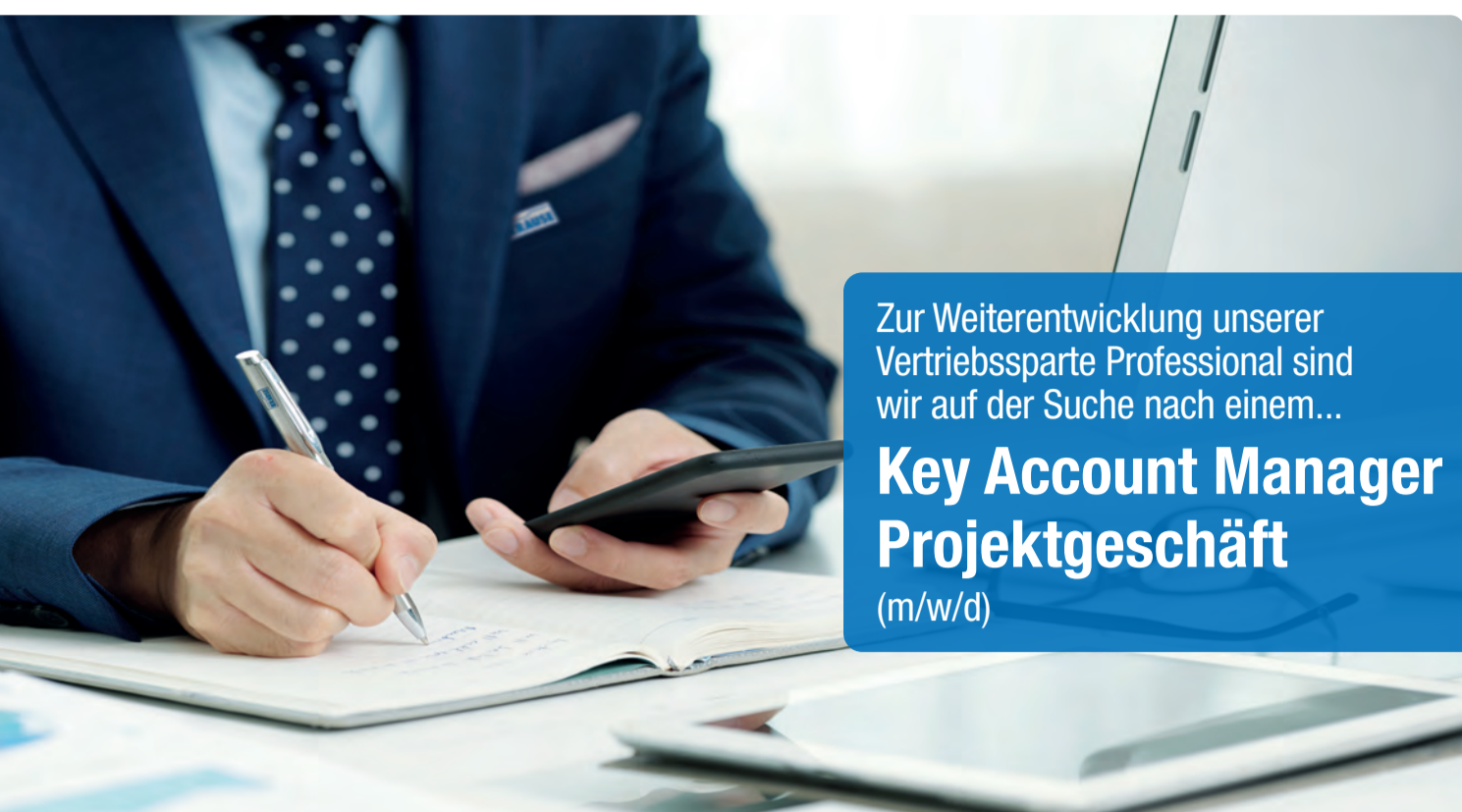


Steig- und GerüstSysteme



Zur Weiterentwicklung unserer Vertriebspartei Professional sind wir auf der Suche nach einem...

Key Account Manager Projektgeschäft

(m/w/d)

Ihre neue Herausforderung

Als Spezialist für Steigtechnik und angrenzende Arbeitsschutztechnik bietet KRAUSE innovative Produkte mit vielen Anwendungsvorteilen verbunden mit kundenorientierten Dienstleistungen. KRAUSE agiert seit vielen Jahrzehnten als zuverlässiger Partner für die Industrie und den Handel. Als Key Account Manager (m/w/d) im Projektgeschäft verstehen Sie Ihre Aufgabe als ganzheitlich ausgelegten und am Kundennutzen orientierten Lösungsverkauf. Im Wesentlichen geht es um die Pflege und Neuentwicklung von Schlüsselkunden verschiedenster Branchen; darüber hinaus um das Management von Projekten und Projektteams, die die Realisierung einhergehender Produktneuheiten, Produktverbesserungen und Prozessoptimierungen zum Inhalt haben.

Ihre Aufgabe

- + Nachhaltige Weiterentwicklung des Vertriebsbereiches B2B mit dem Schwerpunkt Projektgeschäft
- + Mitwirkung bei der Erarbeitung von strategischen Verkaufskonzepten zur Erhöhung der Marktanteile und Steigerung der Markenbekanntheit
- + Akquisition und Betreuung von Key Accounts im Projektgeschäft inkl. der Verhandlung von Kauf-, Rahmen- und Dienstleistungsverträgen
- + Als Bindeglied zwischen dem Innen- und Außendienst und der Technik das Management der Schnittstellen
- + Wettbewerbsanalyse und Impulsgebung für Produktinnovationen
- + Enge und zielgerichtete Zusammenarbeit mit den Bereichen Marketing, Produktmanagement, Produktion und Logistik
- + Weiterentwicklung und Pflege eines KAM-Berichtsystems

Ihr Profil

- + Eine erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung idealerweise mit Weiterqualifizierung bzw. ein betriebswirtschaftliches oder technisches Studium
- + Erste Erfahrungen in der Akquisition und Betreuung von industriellen Großkunden
- + Erfahrung im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten mit einer hohen technischen Affinität
- + Eine Affinität für technische Entwicklungen, Digitalisierung und die Optimierung von Vertriebsprozessen
- + Idealerweise haben Sie bereits Erfahrungen im Umgang mit SAP
- + Sie sind ein Verkaufstalent mit einem souveränen Auftreten und überzeugendem Verhandlungsgeschick sowie Hands on Mentalität
- + Sie bringen die für den Vertrieb notwendige Flexibilität und Reisebereitschaft mit
- + Im Hinblick auf eine langfristige Zusammenarbeit wohnen Sie idealerweise in der Region von Alsfeld oder bringen entsprechende Umzugsbereitschaft mit

Ihre Perspektive

- + Einen krisensicheren Arbeitsplatz in einem expandierenden und zukunftsorientierten Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen
- + Eine verantwortungsvolle und herausfordernde Tätigkeit mit Weiterentwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten
- + Eine umfangreiche und qualifizierte Einarbeitung mit permanenten Ansprechpartnern auch über die Einarbeitungszeit hinaus
- + Ein dynamisches und kollegiales Team in einer internationalen Unternehmensgruppe und einer angenehmen Arbeitsatmosphäre
- + Attraktive Verdienstmöglichkeiten und Zusatzleistungen wie z.B. individuelle Fortbildungsmöglichkeiten, betriebliche Altersvorsorge, Bike-Leasing, Sportangebote und eine moderne Arbeitsplatzausstattung

Senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihres erwarteten Jahresverdienstes und den Termin Ihrer Verfügbarkeit an unsere Personalabteilung:

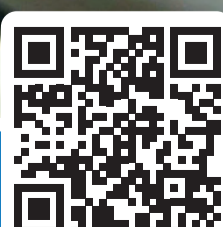
personalabteilung@krause-systems.de



KRAUSE-Werk GmbH & Co. KG

Am Kreuzweg 3 • D-36304 Alsfeld • Tel.: 06631 / 795 - 101 • Fax: 06631 / 795 - 119

personalabteilung@krause-systems.de



QUALITY
Since 1900