

Key Account Manager / Business Development für die Zukunftsmärkte Energie, Wärme und Industrie am Standort Kassel [m/w/d]

» **Unser Klient** ist Senior Flexonics (www.seniorflexonics.de), ein selbstständig agierender Mittelständler aus Kassel mit ca. 300 Beschäftigten. Eingebunden in eine Unternehmensgruppe werden hochwertige Komponenten aus Edelstahl für vielfältige Industrien entwickelt, gefertigt und vertrieben. Für die gute Weiterentwicklung der Geschäftsfelder Gebäudetechnik / Industrie suchen wir eine technisch versierte Persönlichkeit für die Betreuung von vier bedeutenden Key Accounts der Heizungstechnik sowie ca. zehn weiterer Industriekunden.

Im Kern Ihrer Aufgabe geht es darum, die künftigen Kundenbedürfnisse zu erkennen und Lösungen mit den Fachabteilungen zu erarbeiten. Senior Flexonics versteht sich als Entwicklungspartner und schafft auch bei sehr speziellen Anforderungen kundengerechte Lösungen für vielfältige Industrien. Beispielsweise Wärmetechnik, Solarthermie, Solarpower, Clean Product (Getränke & Food, Medizintechnik), Vacuum- / Prozessindustrie, Rail usw. Überall, wo es auf hohe Drücke sowie besondere Dichtheit und Qualität von Edelstahlkomponenten ankommt.

» Ihre Aufgaben:

- Sie identifizieren Marktchancen und entwickeln Strategien, um bestehende und neue Kunden aus- und aufzubauen. Dies umfasst u.a. auch die Analyse von neuen Märkten hinsichtlich Technologien und Produkten. Beispielhaft genannt: Wasserstofftechnologie und Wärmepumpen.
- Sie sorgen für eine enge und wachsende Kundenbeziehung durch eine proaktive Ansprache, um den künftigen Bedarf der Kunden frühzeitig zu erkennen. Neben dem Schwerpunkt der ausbauenden Entwicklung von Bestandskunden, gehört die punktuelle Neukundenakquise von strategisch wichtigen Herstellern ebenfalls zu Ihren Aufgaben.
- Sie erarbeiten Konzepte für Vermarktung, Marketing, Absatzförderung sowie Preis- und Konditionenmanagement und sorgen für strategische Partnerschaften und Kooperationen.
- Sie sorgen für eine ganzheitliche Betreuung und übernehmen die Präsentation, Nutzenargumentation, Verhandlungsführung und Vertragsprüfung bei Ihren Kunden. Das Team Sales Operation übernimmt für Sie die Angebotserstellung.
- Immer eine technische Lösung im Blick, kommunizieren Sie eng mit internen Schnittstellen, arbeiten gemeinsam in interdisziplinären Projektteams in der Entwicklung sowie Ihren Kollegen in Sales Operation.
- Sie berichten regelmäßig an die Bereichs- bzw. Geschäftsleitung und sind in die Budget-, Forecast- und Quartalsplanung involviert.

» Ihr Profil:

- Es geht um den Ausbau von Kundenbeziehungen. Entweder als lösungsorientierte Vertriebspersönlichkeit oder als Projekt- / Applikationsingenieur mit Interesse an Vertrieb sowie Kompetenzen in Kommunikation, Verhandlung und Netzwerkarbeit.
- Sie verfügen über technisches Verständnis sowie die Fähigkeit, technische Sachverhalte verständlich darzustellen.
- Sie zeigen proaktiv Initiative, zeigen Präsenz und entwickeln Ihr Netzwerk innerhalb der großen Key Accounts kontinuierlich weiter und bringen die vielfältigen Ansprechpartner zusammen.
- Gute Englischkenntnisse sowie eine Reisebereitschaft von ca. 10 – 15 % runden Ihr Profil ab.

» Sie erwartet:

- Eine verantwortliche Aufgabe mit viel Selbstständigkeit und Gestaltungsmöglichkeiten.
- Ein moderner und sicherer Arbeitsplatz bei einem soliden und international erfolgreichen Mittelständler mit eigener Entwicklung und hoher Herstellkompetenz sowie hoher Kundentreue und sehr guter Reputation.
- Ein moderner Arbeitsplatz, ein kollegiales Miteinander sowie flache und entscheidungsfreudige Strukturen mit zukunftsfähiger Strategie.
- Eine attraktive und lebendige Uni-Großstadt an der Fulda mit guter Luft und bezahlbarem Wohnraum im Grünen
- Gleitzeitregelung, Tarifvertrag, Betriebliche Altersvorsorge, Mitarbeiterparkplatz, sehr gute NVV-Anbindung, Zuschuss Jobticket, Zuschuss Fitnessstudio, Kaffee-/Tee-Flatrate.

» Kontakt:

- Kennziffer: FQ621-CA
- CAPERA Kassel – Personalberatung, Frank Quathamer und Ilja Tiessen
- Tel.: 0561 400 859 20 oder 0160 903 776 96, auch abends und am Wochenende

» Jetzt per Online-Formular bewerben



Frank Quathamer
0561 400 859 20



Ilja Tiessen
0160 903 776 96

CAPERA » GRUPPE

Personalberatung & Personalentwicklung

Hamburg • Bremen • Berlin • Bielefeld • Hannover • Göttingen • Kassel

Düsseldorf • Karlsruhe • Stuttgart • Baden-Baden • Fürstfeldbruck