

Der Mensch macht den Unterschied

Wir suchen im Auftrag unserer Kunden im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung einen Key Account Manager (m/w/d) für beratungsintensive Produkte im Schienenfahrzeugmarkt mit Schwerpunkt Russland.

Unser Kunde ist ein international tätiges Unternehmen im Bereich der Verkehrstechnik mit Sitz in Kassel. Es handelt sich um eine Vollzeitstelle und es besteht die Option der Übernahme.

Key Account Manager (m/w/d)

IHRE VORTEILE BEI UNS:

- Persönliche Beratung und Betreuung
- Inhabergeführtes Unternehmen und familiäre Umgangsformen
- Übertarifliche Vergütung nach Tarifvertrag BAP, Urlaubs - und Weihnachtsgeld
- Bis zu 30 Tage Urlaub
- Langfristige Projekteinsätze bei namhaften Kunden aus der Region mit hoher Übernahmechance

IHRE AUFGABEN:

- Ausbau und Pflege der Geschäftsbeziehungen zu russischen Schlüsselkunden mit dem Ziel der nachhaltigen Umsatzsteigerung
- Strategische Kundenbetreuung und Weiterentwicklung des Key Account Bereiches
- Ausbau / Vertiefung der Kundenbindung
- Bewerten der Kundenanforderungen und Angebotserstellung
- Präsentation und aktiver Vertrieb
- Führung von Prozessen wie eigenverantwortliche Planung, Vorbereitung und Durchführung von Jahres-, Akquisitions-, Abschluss- und Preisgesprächen sowie deren Nachbereitung und Dokumentation
- Selbstständige Kundenentwicklungsplanung sowie das Erkennen von neuen Potentialen bei bestehenden Kunden
- Kommunikation mit internen Bereichen wie u.a. Engineering, Projektmanagement sowie dem Verkaufsinendienst

IHR PROFIL:

- Abgeschlossenes Studium als Wirtschaftsingenieur (m/w/d), Betriebswirt (m/w/d) mit ausgeprägtem technischem Verständnis oder eine vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb von komplexen technischen, beratungsintensiven Produkten; idealerweise im Schienenfahrzeugmarkt
- Verhandlungssichere Russischkenntnisse in Wort und Schrift sowie sehr gute deutsche und englische Sprachkenntnisse

- Erfahrung in der Projektabwicklung
- Sicherer Umgang mit MS Office und idealerweise mit SAP R/3
- Aufgeschlossene Persönlichkeit mit Teamfähigkeit und professionellem Auftreten gegenüber Kunden
- Selbstständige Arbeitsweise, gepaart mit hoher Flexibilität
- Ausgeprägte unternehmerische und strategische Denkweise sowie eine hohe Ziel- und Ergebnisorientierung
- Reisebereitschaft

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihr Ansprechpartner: Herr Axel Blackert