

HEIDI STEINBERGER

HUMAN RESOURCE SERVICE

<https://hrservice.de/stellenangebote/key-account-manager-intralogistics/>

Key Account Manager (m/w/d) Intralogistics

Beschreibung

Mein Klient, mit Sitz im Raum München, internationalen Niederlassungen in China, USA und Polen sowie Vertretungen in über 20 weiteren Ländern, ist ein führendes innovatives und dynamisches Familienunternehmen aus dem Bereich der Sensortechnik. Als Kerngeschäft entwickeln, fertigen und vertreiben sie Sensoren und Lösungen für Kunden weltweit.

Als erfolgsorientierter und agiler Sensorhersteller trägt das Unternehmen den innovativen und qualitativen Leitgedanken immer voran. Dabei setzen sie stark auf Motivation und gemeinsames Schaffen, da somit schnell und flexibel auf den Markt reagiert werden kann.

Werden Sie Teil eines strategisch wichtigen Schritts! Für den Vertrieb des neuen Geschäftsbereichs „Solutions“, der sich auf Lösungen in der Intralogistik durch individualisierte Software und Prozessberatung fokussiert, suchen wir für den Standort im Großraum München eine/n engagierte/n Kollegen/in als

Key Account Manager (m/w/d) Intralogistics

Digital Services & Solutions

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Sie sind ergebnisverantwortlich für Umsatz- und Mengenentwicklung für in- / ausländischen Kunden
- Sie übernehmen die Leadbearbeitung, Kundenakquise sowie die Betreuung von Bestandskunden und entwickeln diese stetig weiter
- Sie präsentieren fachliche & kaufmännische Lösungskonzepte für Kommissionier- & Pick-By-Light Anwendungen
- Sie überwachen und koordinieren den Vertriebsprozess (Ausschreibungen, Angebote, (Live-)Demos, Muster, etc.) und stellen eine reibungslose und kundenorientierten Umsetzung sicher
- Sie unterstützen bei der Koordination von Kundenprojekten und sind dabei im engen Austausch mit einem internationalen Team aus Softwareentwicklern, Produkt- und Business Development Managern
- Sie sind Teil eines neuen eigenständigen Geschäftsbereichs „Solutions“ und berichten direkt an die Geschäftsführung

Persönliche Voraussetzungen

- Sie denken unternehmerisch und arbeiten sehr selbstständig, verbunden mit Beharrlichkeit und starker Hunter-Mentalität – Sie haben den Willen zum Erfolg!
- Sie haben ein sicheres und freundliches Auftreten und eine ausgeprägte Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Sie sind verhandlungssicher in Englisch und scheuen in- / ausländische Reisen nicht

Industrie / Gewerbe

Digital Services & Solutions

Arbeitsort

Großraum München, Großraum München

Veröffentlichungsdatum

30. September 2022

Arbeitgeber

Vermittler (Bekanntgabe bei Interesse)

Ihr Profil

- Ein erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium
- Sie verfügen über mehrjährige Vertriebserfahrung im Bereich Hard- oder Software; idealerweise im Bereich der Distributions- oder Produktionslogistik
- Sie besitzen eine sehr hohe Verhandlungs- und Verkaufsstärke sowie Affinität zu technologischen Produkten und Lösungen

Was erwartet Sie?

- Ihr zukünftiger Arbeitgeber bietet Ihnen eine abwechslungsreiche und eigenverantwortliche Aufgabe in einem kollegialen und dynamischen Team sowie die Möglichkeit, einen neuen Geschäftsbereich gemeinsam nachhaltig aufzubauen und dabei auch persönlich in neue Verantwortungsbereiche hinein zu wachsen
- Ein angenehmes und freundliches Betriebsklima in einem familiengeführten, gesundheitsorientierten Unternehmen mit großem Wachstumspotential und in einer werteorientierten Unternehmenskultur
- Einen modernen Arbeitsplatz (inkl. Homeoffice-Möglichkeiten) in einem sehr ansprechenden Ambiente mit neuester IT Infrastruktur
- Eine intensive und individuelle Einarbeitung in verschiedenen Fachabteilungen durch ein intensives Onboarding-Programm
- Durch kurze Entscheidungswege und direkter Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung wird rasch reagiert und Entscheidungen getroffen; Ihre Ideen sind gewünscht!
- Gute Verkehrsanbindung und ausreichend Parkplätze am Firmengelände (Parkhaus)
- 30 Tage Urlaub sowie flexible Arbeitszeiten
- Einen neutralen Dienstwagen auch zur privaten Nutzung

Sie schätzen echte Perspektiven?

Dann senden Sie uns noch heute Ihre aussagekräftige Bewerbung unter **Angabe der Kennziffer 22-473, Ihres Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung**. Selbstverständlich berücksichtigen wir eventuelle Sperrvermerke und werden Ihre Informationen nicht an Dritte weitergeben. Für erste telefonische Auskünfte steht Ihnen Heidi Steinberger gerne unter [+49 172 8944 644](tel:+491728944644) zur Verfügung.