timecon

Kennziffer 44082

Unser Mandant ist ein international aufgestelltes Industrieunternehmen aus der Chemiebranche und entwickelt hochwertige, innovative Lösungen für industrielle Anwendungen in unterschiedlichen Zukunftsbranchen.
Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

Key Account Manager (m/w/d) im technischen Vertrieb

39 Stunden/Woche - Direktvermittlung

Arbeitsort: Hamburg, Wilhelmsburg

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Umsetzung internationaler Vertriebskonzepte auf Basis gezielter Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Aktive Neukundengewinnung sowie Steuerung und Umsetzung von Kundenprojekten in enger Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen
- Beratung und Unterstützung bei der Produkt- und Lösungsentwicklung als Schnittstelle zwischen Kunden, Vertrieb und internen Bereichen
- Abstimmung und Definition kundenspezifischer Produktmerkmale und technischer Spezifikationen
- Verhandlung von Rahmenverträgen sowie Preis- und Konditionsvereinbarungen
- Kontinuierliche Nachverfolgung der vereinbarten Qualitätsziele und Produktspezifikationen
- Eigenverantwortliche Betreuung strategisch relevanter Kunden und Marktsegmente (Key Account Management) inklusive internationaler Reisetätigkeit

Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte, idealerweise im industriellen Umfeld
- Ausgeprägte technische Affinität sowie ein hohes Maß an Organisationsstärke
- Klare Kunden- und Zielorientierung verbunden mit der Fähigkeit, individuelle Lösungen zu entwickeln und intern erfolgreich umzusetzen
- Unternehmerisch geprägte, kreative Persönlichkeit mit hohem Engagement und Eigeninitiative
- Flexibilität und Bereitschaft zu regelmäßigen nationalen und internationalen Dienstreisen
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch und Englisch in Wort und Schrift

Unser Kunde bietet

- **Umfassende Einarbeitung** sowie ein vielseitiges internes Schulungs- und Weiterbildungsangebot
- **Gestaltungsspielräume** in internationalen und interdisziplinären Teams
- **30 Tage Urlaub**
- Attraktive Zusatzleistungen wie **Urlaubsgeld**, **vermögenswirksame Leistungen** und weitere finanzielle Benefits
- **Corporate Benefits** und Mitarbeiterrabatte
- Moderne Betriebskantine mit bezuschussten Mahlzeiten
- Vielfältige Angebote rund um **Gesundheit und Fitness**
- Gute Erreichbarkeit mit dem ÖPNV, **StadtRad-Station** sowie **Mitarbeiterparkplätze**
- Vergünstigte Mitgliedschaft in einem renommierten Hamburger Fitnessstudio

Wenn Sie sich in diesem Profil wiederfinden, sind Sie der ideale Kandidat (m/w/d) für uns und wir würden Sie gerne näher kennen lernen.

Kennziffer 44082

Wir freuen uns auf ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen – idealerweise über das Kontaktformular auf unserer Homepage, wo Sie auch weitere interessante Stellenangebote finden.

Unsere Beraterin Frau Heitmann steht Ihnen für Vorabinformationen unter der Telefonnummer 0441.350670-11 gerne zur Verfügung.

timecon GmbH & Co. KG
Personalberatung
Linda Heitmann
Cloppenburger Straße 9
26135 Oldenburg
linda.heitmann@timecon.de
Telefon: 0441.350670-11
www.timecon.de

Hier finden Sie unsere aktuelle Datenschutzrichtlinie.