

Zur internen Verstärkung unseres Teams suchen wir

Key Account Manager (m/w)

(Region: Süddeutschland)

Für unseren Vertrieb suchen wir ab sofort für Süddeutschland einen Key Account Manager (m/w), der unternehmerisch handelt und mit Leidenschaft und Ehrgeiz zum Erfolg des Unternehmens und der Kloeppel-Unternehmensgruppe beiträgt.

Was kommt auf Sie zu?

- ⊙ Aktive, engagierte Neukundengewinnung
- ⊙ Initiierung von Vertriebsaktivitäten aller Art; insbesondere auch in Begleitung unserer Marketingabteilung und Geschäftsführung
- ⊙ Aufbau eines flächendeckenden Netzwerks von Geschäftspartnern/ Absatzmittlern
- ⊙ Betreuung mehrerer Key Accounts und Netzwerkpartner
- ⊙ Erstellung von Beratungsangeboten sowie Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- ⊙ Eigenständige Terminvereinbarung und -koordination
- ⊙ Reporting der Vertriebsaktivitäten

Was sollten Sie mitbringen?

- ⊙ Gespür für Kundenbedürfnisse
- ⊙ Sichere Verhandlungs- und Präsentationstechnik
- ⊙ Erfahrung in B2B Geschäft
- ⊙ Konzeptionelle und analytische Fähigkeiten
- ⊙ Kontakt- und Kommunikationsstärke
- ⊙ Service- und kundenorientiertes Handeln
- ⊙ Selbstständigkeit und Eigeninitiative, Zielorientierung
- ⊙ Fleiß und Disziplin
- ⊙ Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches (Fach-) Hochschulstudium oder eine vergleichbare Ausbildung verbunden mit fundierter Berufserfahrung im Sales und im Dienstleistungssektor
- ⊙ Sehr gute IT-Kenntnisse, insbesondere MS-Office
- ⊙ Hohe Reisebereitschaft
- ⊙ Englischkenntnisse
- ⊙ Emphatische Persönlichkeit mit Hands-on Mentalität
- ⊙ Eine gute Portion Humor

Was können Sie von uns erwarten?

- ⊙ Eine abwechslungsreiche Tätigkeit
- ⊙ Ein faires Fixum + attraktivem Provisionsmodell
- ⊙ Firmenwagen, Professionelles IT-Equipment + Mobiltelefon
- ⊙ Eine partnerschaftliche Arbeitsatmosphäre auf Augenhöhe
- ⊙ Gute Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten durch ein internes Karriereprogramm
- ⊙ Ein familienorientiertes Unternehmen
- ⊙ Firmenevents (Retreat) und Familienfeste

Über uns

Unter dem Dach der Kloepfel Group formieren sich spezialisierte Unternehmen für Kostensenkung und Prozessoptimierung im Mittelstand. Die Gruppe erfüllt alle Bedürfnisse von der Prozess- und Kostenoptimierung über Digitalisierung, Outsourcing, Produktkostenkalkulation, Lieferantenmanagement und Global Sourcing, Qualifizierung bis hin zur Rekrutierung und Interim Management. Die Leistungsqualität der einzelnen Unternehmen wird durch zahlreiche Auszeichnungen hervorgehoben. Allein in diesem Jahr wurden drei Unternehmen der Kloepfel Group mit dem Qualitätslabel „Beste Berater“ von Brand eins ausgezeichnet. In Summe beschäftigt die Gruppe mehr als 200 Themenspezialisten an 12 Standorten, darunter 5x in der DACH-Region.

Sind Sie interessiert? Dann schicken Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per Mail an karriere@kloepfel-consulting.com.

Kloepfel Consulting GmbH

Frau Heidrun Meder
Pempelforter Straße 50
40211 Düsseldorf
Tel.: 0211/8825940
consultingkarriere@kloepfel-consulting.com