

Jobtitel:

Key Account Manager
„Industry/Chemicals/Automotive“ (M/W/D)

Wohnort:

Deutschland

Vertriebsregion:

Zentral Europa

Berichtet an:

Vice President Global Sales

Mandant:

Unser Mandant ist einer der weltweit führenden Etikettenhersteller mit einem Jahresumsatz von über 500 Mio. EUR.

Aufgaben:

- Europaweite Betreuung, Akquisition und Weiterentwicklung von regionalen und globalen Accounts im Bereich „Industrie, Chemical und Automotive“
- Verantwortung für Angebote und Preisvergabe von Aufträgen bzw. Angebotskalkulationen und deren Freigabe im Rahmen der Befugnisse
- Umsatzplanung nach Marktinformationen und Einhaltung dieser Ziele
- Eigenständige Recherchen und Brancheninformationen über Marktentwicklungen und Tendenzen und deren Weiterleitung in die Vertriebsorganisation
- Unterstützung von Verkaufsförderungsmaßnahmen, Marketingmaßnahmen, Messepräsenz
- Organisation und Vorbereitung von Kundenbesuchen sowie kompetente weltweite Beratung der Kunden und Interessenten
- Laufender Abgleich mit den Fachbereichen in Bezug auf anstehende Projekte
- Ausarbeitung und Weitergabe von Informationsunterlagen für das Auftragszentrum sowie Unterstützung bei deren Termin- und Produktionsplanung
- Erarbeitung von Lieferverträgen in Zusammenarbeit mit der Fachbereichsleitung
- Mitarbeit bei der Erarbeitung von Vertriebsstrategien
- Mitglied in verschiedenen Arbeitsgruppen sowie fachbezogenen Projekten
- Steigerung von Umsatz und Ertrag im Rahmen der vereinbarten Ziele und der Marktsituation – Entwicklung über Markttrend
- Enge Zusammenarbeit bzw. Schnittstelle zwischen Vertriebsbereichen und Produktion / Technik
- Ihre Reisetätigkeit beträgt ca. 60%.

Kontakt

KNOX GmbH
Neuer Wall 71
20354 Hamburg
T +49 (0)40 18 05 64 18
hr@knox-gmbh.com
www.knox-gmbh.com

Fachkompetenzen:

- Wenn möglich abgeschlossenes technisches oder wirtschaftswissenschaftliches Studium
- Berufserfahrung im beratungsintensiven Vertrieb von Etiketten, oder Verpackungen
- Gute Englisch- und Deutschkenntnisse
- Intensive Reisebereitschaft
- Einen sicheren Umgang mit MS Office und einem ERP System (SalesForce)

Sozialkompetenzen:

- Verhandlungsgeschick
- Ergebnis- und Kundenorientierung
- Teamgeist und Führungskompetenz
- Selbstständigkeit
- Selbstdisziplin und Eigenorganisation
- Setzen von Prioritäten
- Motivationsfähigkeit

Vertragsart:	Unbefristeter außertariflicher Vertrag
Probezeit:	6 Monate
Geschäftswagen:	ja
Arbeitsbeginn:	schnellst möglich