



No Steve – **JUST JOBS**

Technical Sales / Key Account Manager (m/w/d)

Für unseren Mandanten, ein global agierender **Hightech-Marktführer** aus dem Raum **Aachen** mit Kunden aus der **Stahl-, Aluminium-** sowie der **Automobilindustrie**, suchen wir zur Verstärkung des Vertriebsteams einen **Technical Sales / Key Account Manager (m/w/d)**.

Ihre Gestaltungsmöglichkeiten:

- Erschließung und Bearbeitung globaler Vertriebsgebiete, inkl. dem Aufbau, sowie der Schulung und Betreuung der internationalen Vertretungen
- Technische Ausarbeitung und Angebotserstellung für Produkte und technische Serviceleistungen
- Identifikation von Cross-Selling-Potenzialen
- Verhandlung, Erstellung und Prüfung von Ausschreibungen und Vertragsunterlagen
- Schaffung eines partnerschaftlichen Verhältnisses zu (Schlüssel) Kunden
- Firmen- und Produktpräsentation auf Fachmessen (national/international)
- Technische und kaufmännische Unterstützung der Kunden bei der Projektierung und weiteren Projektumsetzung
- Gewinnung und Betreuung strategischer Kooperationspartner (z.B. OEMs)
- Umsatz- und Absatzplanung, inkl. Erstellung von Forecasts sowie Pricing für die jeweiligen Produkte und Vertriebsgebiete
- Mitarbeit bei der Einführung eines neuen CRM-Systems
- Erstellung von Wettbewerbsanalysen und Benchmarks für Produkte und Marktsegmente
- Identifikation und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und -möglichkeiten auf Basis von Kundenbedürfnissen

Das bringen Sie mit:

- Mehrjährige Berufserfahrung im internationalen Vertrieb, idealerweise im Bereich der Messtechnik für Stahl- und Walzwerke
- Ein belastbares Netzwerk aus den Zielbranchen und Erfahrung im Key-Account Management, auch global
- Studium des Ingenieurwesens oder Betriebswirtschaft mit hoher technischer Expertise oder eine vergleichbare Ausbildung
- Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Unternehmerisches Denken sowie ergebnis- und serviceorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englisch- sowie Deutschkenntnisse, weitere Sprachen von Vorteil
- Reisebereitschaft (min. 30%) auch für Dienstreisen nach Übersee

Das bieten wir Ihnen an:

- Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet bei einem mittelständischen, international agierendem Marktführer
- Ein offenes und kooperatives Team
- Flexible Arbeitszeiten
- Eine attraktive Vergütung mit leistungsorientierten Anteilen
- Eine qualifizierte Einarbeitung in das Aufgabengebiet
- Sehr gute berufliche Entwicklungsmöglichkeiten in einem dynamisch wachsenden Familienunternehmen

Sind Sie Interessiert?

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung, inkl. Eintrittstermin und Gehaltsvorstellung per E-Mail an: Jobs@frettnetwork.de

FRETTWORK network GmbH

Vaalser Str. 259 | Bürohaus westTor | 52074 Aachen | Germany | www.frettnetwork.de



IHR ANSPRECHPARTNER



Tom Lankes
Consultant
national/international

MAIL jobs@frettnetwork.de
TEL +49 (0)2 41/88 80 80 9-2



Xing



LinkedIn