

Unser Mandant ist einer der weltweit führenden Hersteller für TV-Geräte und deckt mit seinen innovativen Produkten seit mehr als 50 Jahren Bereiche wie Multimedia, Haushaltsgeräte, Smart Home und mehr ab. Über 80.000 Mitarbeiter weltweit tragen zum Erfolg bei. Seit 2018 gehört auch eine europäische Gruppe mit hochwertigen Haushaltsgeräten zum Unternehmen. Er ist ein dynamischer Technologieführer, er wächst schnell und erweitert seine Präsenz im traditionellen Handel als auch im eCommerce stetig. Als offizieller Sponsor im Bereich Fußball bei namhaften Veranstaltungen etabliert er sich als Partner des Sports und steigert international seine Markenbekanntheit. In Europa ist Deutschland einer der Schlüsselmärkte.

Für die weitere dynamische Expansion suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Stellenbeschreibung:

Als Key Account Manager:in definieren und setzen Sie geeignete Vertriebs- und Vermarktungsmaßnahmen zur Erreichung der Umsatz- und Absatzziele Wärmepumpe im Bundesgebiet.

Sie führen die Erarbeitung und Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen und Kontaktpflege zu Wärmepumpenkunden durch. Zudem übernehmen Sie die koordinierende Funktion aller Aktivitäten bei Kunden mit hohem Wärmepumpen Potential im Verkaufsgebiet.

Sie sind verantwortlich für die Gewinnung von Neukunden, führen Verkaufsverhandlungen mit den Kunden durch und halten die Umsatz- und Absatzentwicklung nach.

Sie bauen ein Netzwerk von Installateuren und Heizungsbauern, mit dem Key Account Projektgeschäft, Wohnungswirtschaft und Bauträgern auf.

Qualifikation:

Ausbildung: Studium im Bereich Elektro- oder Versorgungstechnik oder vergleichbar, technische Ausbildung, möglichst Meister:in oder Techniker:in im Heizungsbau mit kaufmännischem Verständnis

Persönlichkeit: Sicheres, überzeugendes Auftreten sowie Verhandlungsgeschick

Arbeitsweise: Zielorientiert, flexibel und belastbar sowie selbstständiges und eigenverantwortliches Handeln

Erfahrungen und Know-how: überdurchschnittliche Kenntnisse Wärmepumpe, mehrjährige praktische Erfahrung in vergleichbarer

Aufgabenstellung, gute und enge Kontakte zu Zielkunden sowie gute PC-Kenntnisse

Sprachen: sehr gute Deutschkenntnisse und Englischkenntnisse

Geboten wird:

Produkte zu attraktiven Mitarbeiterpreisen

Ein attraktives und leistungsgerechtes Gehalt

Die Möglichkeit, den eingeschlagenen Erfolgskurs in einem internationalen Unternehmen mitzugestalten

Ein agiles Arbeitsumfeld und eine Unternehmenskultur mit viel Platz für eigene Ideen

Schnelle Entscheidungswege und flache Hierarchien

Kontakt

Wenn Sie an dieser Herausforderung interessiert sind, freuen wir uns auf Ihren Lebenslauf, Ihre Gehaltsvorstellung und Ihre Verfügbarkeit, bitte an:

Hans-Joachim Gruneck – SWISSCONSULT-Partner

Tel.: +49 211 17607640

Mobil: +49 175 4040441

Mail: gruneck@swissconsult.org

Ihre Daten werden wir nach der EUDSGVO selbstverständlich vertraulich behandeln.

Wir freuen uns auf Sie!