

Key Account Manager (gn) Wärmepumpe- Deutschland

26/2532

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 definieren und setzen Sie geeignete Vertriebs- und Vermarktungsmaßnahmen zur Erreichung der Umsatz- und Absatzziele Wärmepumpe im Bundesgebiet um.
- Sie sind verantwortlich für die Gewinnung von Neukunden, führen Verkaufsverhandlungen mit den Kunden und halten die Umsatz- und Absatzentwicklung nach.
- Sie führen die Erarbeitung und Durchführung von Kundenbindungsmaßnahmen und Kontaktpflege zu Wärmepumpen Kunden durch.
- Zudem übernehmen Sie die koordinierende Funktion aller Aktivitäten bei Kunden mit hohem Wärmepumpen Potential im Verkaufsgebiet.
- Sie verantworten die Budgetplanung und -kontrolle gemäß Zielen und Vorgaben in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung

Qualifikation:

- Ausbildung: Studium im Bereich Elektro- oder Versorgungstechnik oder eine vergleichbare technische Ausbildung, idealerweise Meister oder Techniker 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 im Bereich Wärmepumpen, einschlägige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position, gute und enge Kontakte zu Zielkunden sowie gute MS Office-Kenntnisse
- Sprachen: sehr gute Deutschkenntnisse und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Geboten wird:

- Produkte zu attraktiven Mitarbeiterpreisen
- Ein attraktives und leistungsgerechtes Gehalt sowie Urlaubsgeld
- Homeoffice je nach Wohnort möglich sowie Firmen-Pkw auch zur Privatnutzung
- Die Möglichkeit, den eingeschlagenen Erfolgskurs in einem internationalen Unternehmen mitzugehen
- Ein agiles Arbeitsumfeld und eine Unternehmenskultur mit viel Potential für eigene Ideen und die persönliche Entwicklung
- 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!