https://www.personalberatung-fiege.de/stellenangebote-im-vertrieb/kam-fahrzeugeinrichtung/

Key Account Manager Nord (m/w/d) Fahrzeugeinrichtungen

Homeoffice im Großraum Hamburg ??

Unser Auftraggeber ist ein führender Hersteller von Fahrzeugeinrichtungen für unterschiedliche Kundengruppen.

Für den Vertrieb der Produkte und Lösungen an ausgewählte Großkunden / Flottenkunden in Norddeutschland (Schwerpunkt Großraum Hamburg) sucht das Unternehmen einen strategisch denkenden und überzeugenden Key Account Manager (m/w/d) mit einem guten technischen Verständnis.

Gesucht wird eine engagierte Vertriebspersönlichkeit mit erkennbarer Begeisterung für Vertrieb und Kundenkontakt.

Das kann Ihnen das Unternehmen bieten

- Möglichkeit und Freiräume zur Konzentration auf diese strategische Aufgabe
- Führendes Unternehmen und eine hohe Markenbekanntheit
- Attraktives Gehaltspaket mit einem hohen fixen Anteil
- Firmen PKW auch zur privaten Nutzung
- Betriebliche Altersvorsorge, Bikeleasing, EGYM Wellpass …
- Langfristige Perspektive in einem finanziell gesunden, unabhängigen und innovativen Unternehmen
- Wertschätzende Führung und ein gutes Betriebsklima

Ihre wesentlichen Aufgaben

- **Kundenausbau & -betreuung:** Sie bauen das Kundennetzwerk strategisch weiter aus und betreuen bestehende Key Accounts
- **Angebots- & Projektsteuerung:** Sie erstellen projektbezogene Kalkulationen und Angebote und koordinieren interne Schnittstellen für einen reibungslosen Ablauf
- **Vertriebskonzept & Strategieentwicklung:** Sie entwickeln ein kurz-, mittel- und langfristig ausgerichtetes Key Account Vertriebskonzept inklusive Planungs- und Zieldefinition
- **Marktanalysen:** Sie beobachten kontinuierlich Markttrends, analysieren Potenziale sowie Kundenzufriedenheit und bringen Ihre Erkenntnisse ein
- **CRM-Management:** Sie dokumentieren und pflegen Kunden- und Projektdaten zuverlässig im CRM-System

Ihre Erfahrungen und Stärken

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Berufsausbildung
- Idealerweise gezielte Weiterbildungen oder technisch / -kaufmännische Zusatzausbildungen
- Erfahrungen im Vertriebsaußendienst – im Großkundengeschäft hilfreich
- Gute EDV-Anwenderkenntnisse und sicherer Umgang mit CRM-Systemen

FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH

Referenznummer: 155469-1

Schnellstmöglich

Unbefristet

Vollzeit

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftigen Unterlagen inkl. Lebenslauf, Foto, Zeugnissen, Gehaltsvorstellung, Kündigungsfrist unter Angabe der oben genannten Referenznummer per eMail an Christian Fiege. Vielen Dank!

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

christian.fiege@personalberatung-fiege.de

Personalberatung für Vertriebspositionen
FIEGE – Personalberatung Vertrieb GmbH ist eine deutschlandweit aktive Personalberatung für Führungskräfte und Spezialisten im Vertrieb von erklärungsbedürftigen Produkten, Lösungen und Dienstleistungen.

Als Mitglied im BDU – Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. arbeiten wir ausschließlich EU-DSGVO-konform und verpflichten wir uns zur Einhaltung der anspruchsvollen Qualitätsrichtlinien sowie der Beratungsgrundsätze des Verbandes.

- Selbstsicheres und professionelles Auftreten
- Strukturierte Handlungsweise, ausgeprägtes strategisches Denken
- Grundlegende Englischkenntnisse