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 aus dem norddeutschen Raum sucht das Unternehmen einen strategisch denkenden und überzeugenden Key Account Manager (m/w/d) mit einem guten technischen Verständnis.

Gesucht wird eine engagierte Vertriebspersönlichkeit, die erste Erfahrungen im Key Account Management gesammelt hat, Methoden des Key Account Managements kennt und eine erkennbare Begeisterung für Vertrieb und Kundenkontakt mitbringt.

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 Vertrieb und Key Account Management

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.

- Gute EDV-Anwenderkenntnisse und sicherer Umgang mit CRM-Systemen
- Selbstsicheres und professionelles Auftreten
- Verhandlungsgeschick und Überzeugungskraft
- Strukturierte Handlungsweise, ausgeprägtes strategisches Denken
- Sehr gute Deutsch- sowie gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift