

Wie man zum „Premium-Hersteller“ von Drehteilen wird und diesen Status über Jahrzehnte weiterentwickelt, wissen wir. Auf Basis der Erfahrungen von über 100 Jahren verbindlicher Qualität freuen wir uns nun darauf, mit innovativen Marketing- und Vertriebskonzepten neue Kundensegmente zu erobern.

Du willst dabei sein? Dann werde ein Teil unseres Teams!

Key Account Manager (m/w/d)



Deine Aufgaben:

Speerspitze – nach intensiver Einarbeitung übernimmst Du hoch attraktive Kundengruppen und baust bestehende Beziehungen orientiert nach Umsatz und strategischen Zielen mit Deinem Mindset aktiv aus.

Kunden- und Marktanalyse bedeutet für Dich nicht nur den jetzigen Bedarf Deiner Kunden zu kennen, sondern vielmehr zu wissen, wohin sich unsere Partner morgen und in Zukunft entwickeln.

Augenhöhe – durch das Sicherstellen des reibungslosen und termingerechten Ablaufs generierst Du Vertrauen. Die Kontrolle und Qualitätssicherung der laufenden Aufgaben ist daher für Dich „business as usual“.

So sollte ein zukünftiger Key Account Manager sein:

Gestandene Persönlichkeit – durch einschlägige Erfahrung in der Betreuung von Key Accounts, zeichnest Du Dich mit hoher Kommunikationskompetenz aus und triffst im Umgang mit Deinen Kunden immer den richtigen Ton.

Falkenauge – angefangen von technischen Detailgesprächen über die Beratung unseres Leistungsportfolios bis hin zur preispolitischen Auftragsabwicklung befindet sich der Kunde im gesamten Sales-Cycle unter Deiner Obhut.

Durchsetzungsstärke und diplomatisches Geschick sind für Dich zwei Seiten derselben Medaille - Du weißt beides situativ einzusetzen und ergänzt Deine Fähigkeiten mit branchenspezifischer Berufserfahrung.

Darauf kannst Du Dich freuen:

Gestaltungsspielraum! Deine Ideen einzubringen und umzusetzen ist uns wichtig. Routine ist in dieser Position ein Fremdwort – als erster Ansprechpartner für Deine Kunden gilt es immer wieder Deine Prioritäten neu zu bewerten.

Wachstum! Nutze gemeinsam im Team die Chance, bestehende und neue Kunden aufzubauen und weiter zu entwickeln. Jeder Kundenkontakt bringt Dich Deinen individuell gesteckten Zielen näher.

Work-Life-Balance! Arbeiten soll Spaß machen und Deinem Leben einen Sinn geben. Daher müssen Arbeit und Freizeit im Gleichgewicht stehen. Um die Akkus wieder aufzuladen, bekommst Du 30 Tage Urlaub.

Klingt spannend? Ist es auch!

Dein Ansprechpartner, **Herr Kerem Keskinler**, freut sich auf deine Bewerbung. Schreib uns eine E-Mail an info@heismann.de oder ruf uns direkt unter der Durchwahl 02051 9534-0 an.