

## Key Account Manager (m/w/d)

Seit 1918 halten wir uns als Firma HEISMANN Drehtechnik stets an den Grundsatz der verbindlichen Qualität. Dieser Leitsatz hat uns über die Firmenhistorie hinweg, langfristig mit hochwertigen Kunden zusammengebracht. Um auch zukünftig als führender Hersteller von Präzisionsdrehteilen aktiv zu gestalten, intensivieren wir fortan unsere Kundenbeziehungen auf Key Account-Ebene. Du willst dabei sein? Dann bewirb Dich jetzt!

### Deine Aufgaben:

**Speerspitze** – nach intensiver Einarbeitung übernimmst Du hochattraktive 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 werden.

**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 weiterzuentwickeln. 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 Ausgleich stehen. Um die Akkus wieder aufzuladen, bekommst Du 30 Tage Urlaub.

### Klingt spannend? Ist es auch!

Dein Ansprechpartner **Kerem Keskinler** freut sich auf Deine Bewerbung. Schreib uns eine E-Mail an [bewerbung@heismann.de](mailto:bewerbung@heismann.de). Wir freuen uns über Deine Unterlagen.