



Anspruchsvolle B2B-Aufgabe bei anerkanntem Technologieführer

Unser Klient ist die rechtlich eigenständige Tochtergesellschaft eines bestens positionierten europäischen Konzerns mit mehr als 10.000 Mitarbeiter/innen und einer gesamten Umsatzgröße von mehr als € 1 Mrd.. Dank innovativer und vor allem kundenspezifischer Produkte wie branchenspezifischer Lösungen aus Kunststoff und Kautschuk -produziert in weltweit mehr als 20 eigenen Produktionsstätten- verzeichnen wir seit Jahren eine konsequente Steigerung in Umsatz und Marktanteilen.

Um unsere anerkannte Marktposition im deutschen und europäischen Markt gezielt weiter ausbauen zu können, suchen wir zeitnah eine abschlussichere souveräne Persönlichkeit (m/w/d), die in der neu geschaffenen Position als

Key Account Manager (m/w/d)

-EPDM-Industriedichtungen-

vom **Home Office** aus vielschichtige Aufgaben zu übernehmen in der Lage ist. So werden Sie einerseits potentialstarke Bestandskunden übernehmen und diese in allen technischen wie auch kommerziellen Themen kompetent betreuen, andererseits aufgrund Ihrer eingehenden Marktanalyse resp. -kenntnis europaweit potentialstarke Kunden identifizieren und mit den relevanten Ansprechpartnern in Technik, Entwicklung und Einkauf langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen. Dank Ihrer Branchenerfahrung und vor allem fachlichen Expertise sind Sie in der Lage, anwendungsorientierte Problemlösungen wie auch fertigungsorientierte Entwicklungen anzubieten. Im Rahmen Ihrer Recherchen arbeiten Sie selbstverständlich engstens mit anderen internen Abteilungen, insbesondere Marketing und Produktentwicklung, zusammen.

Um den hohen Anforderungen dieser von großer Eigenständigkeit geprägten Position souverän gerecht werden zu können, haben Sie nach Ihrem vorzugsweise technischen oder kaufmännischen Studium (ideal: Dipl.- (Wirtschafts-) Ing. (FH)) oder entsprechend qualifizierender Eignung bereits langjährige Vertriebserfahrung im Bereich technisch anspruchsvoller, erklärungsbedürftiger Produkte im B2B-Umfeld gesammelt. Idealerweise verfügen Sie zudem über sehr gute Kenntnisse in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau und zeichnen sich durch perfekte Selbstorganisation, Geradlinigkeit und ein hohes Maß an Ziel- und Ergebnisorientierung aus. Sie sind es gewohnt, auf allen Hierarchieebenen souverän aufzutreten und verfügen dabei über erstklassiges Verhandlungsgeschick und Verbindlichkeit. Da Sie unsere Kunden europaweit betreuen, sind ausgeprägte Reisebereitschaft sowie gutes Englisch in Wort und Schrift unerlässliche Voraussetzungen.

Haben Sie vorab noch Fragen? Dann rufen Sie uns doch einfach an!

Weitere Details zum Unternehmen, den Aufgabenstellungen wie auch den interessanten Rahmenbedingungen erörtern wir gerne im persönlichen Gespräch, das wir kurzfristig mit Ihnen vereinbaren werden.

Gerne steht Ihnen **Herr Jürgen B. Herget** für weitere Details zur Verfügung. Neben objektiver Information garantieren wir strengste Diskretion sowie die absolute Einhaltung eventueller Sperrvermerke. Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Unterlagen (tabell. Lebenslauf, Zeugnisse sowie Einkommensvorstellung), die Sie bitte unter der Projektnummer **JBH 5358** – per eMail (max. 2 MB) – an die **JBH-Management- & Personalberatung Herget** einsenden.

Hinweis zum Datenschutz: Durch die Übersendung Ihrer Unterlagen bestätigen Sie uns ausdrücklich, dass wir diese Unterlagen und weitere erforderliche persönliche Daten, die im Rahmen des Prozesses anfallen, speichern dürfen. Ohne eine solche – zunächst temporäre – Speicherung Ihrer Daten können wir Ihre Bewerbung nicht berücksichtigen.

JBH-Management- & Personalberatung Herget

Landsberger Straße 302, 80687 München, Tel. 089 / 82 92 92 - 0, eMail: karriere@jbh-herget.de, www.jbh-herget.de