

Key Account Manager (KAM) (m/w)

Automobil Industrie Deutschland Oberflächentechnik

- Auftraggeber:** Das Unternehmen bietet das komplette Leistungsspektrum der Oberflächentechnik aus einer Hand:
Beratung / Planung / Projektierung / Realisierung / Kundendienst
- Position:** Key Account Manager (m/w) Automobil-Industrie
- Berichtet an:** Niederlassungsleitung (m/w) Deutschland
- Ausbildung:** Abgeschlossenes Studium Maschinenbau oder Verfahrenstechnik oder Chemie oder guter Techniker (m/w) mit adäquater beruflicher Weiterentwicklung
- Berufserfahrung:** Möglichst aus dem Anlagenbau mit mehr als 5 Jahren Planung oder technische Beratung
Möglichst Kenntnisse der Applikationstechnik / Anwendungstechnik (automatischer Lackauftrag)
ggf. auch mehrjährige Erfahrung im Vertrieb von technischen erklärungsbedürftigen Investitionsgütern der Anlagentechnik oder der Roboterapplikation
Möglichst gute Kontakte / Referenzen zu potentiellen Kunden mit Bedarf an automatischen Lackieranlagen
- Besondere Kenntnisse:** Nachhaltige und aufgabenbezogene Steuerungskompetenz
Ausgeprägte Teamfähigkeit
Strukturierte Arbeitsweise, mit ausgeprägtem Willen zum Erfolg
Hohe Kommunikationsfähigkeit
Ergebnisorientierte unternehmerische Arbeitsweise / zielorientiert mit Internationaler Prägung
- EDV:** MS-Office (Word / Excel / PowerPoint)
- Sprachen:** Deutsch: verhandlungssicher
Englisch: sehr gute Kommunikation
- Wesentliche Aufgaben:**
- Kontaktpflege und Ausbau des bestehenden Kundenkreises
 - Akquisition neuer Kunden
 - Ermittlung / Verifizierung des Kundenbedarfs
 - Erarbeitung des Lastenheftes, mit dem Kunden, als Grundlage für Angebote
 - Kalkulation / Angebotserstellung erfolgt in der Niederlassung (nach entsprechender Einarbeitung / Erfahrung / Qualifikation ggf. auch durch den neuen Mitarbeiter)