

STELLENBESCHREIBUNG

Im Auftrag unseres Klienten besetzen wir exklusiv im Zuge des **strategischen Wachstums** zum nächstmöglichen Zeitpunkt (abhängig von Ihrer Verfügbarkeit) die neu geschaffene Position

Senior Key-Account-Manager Modular Building (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Inhabergeführter** namhafter international aufgestellter **Markenartikler** (mehrere Marken; Umsatz: > 6 Mrd. Dollar)
- Innovativer Komplettanbieter im Bereich Abdichten und Kleben am Bau
- **Marktführend** in den Anwendungsbereichen rund um das Fenster
- **Im Markt etablierte** Produktsysteme mit **hohem Bekanntheitsgrad**
- Gelisteter **Hersteller** bei den Fachhandelskooperationen
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie
- Organisation mit schnellen Entscheidungswegen und **flachen Hierarchien**

Das Familienunternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Tätigkeit vom **Home-Office** aus
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum**
- Ein offenes, familiäres und **kollegiales Arbeitsumfeld** mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktive Konditionen, **30 Tage Urlaub** sowie **Dienstwagen** auch zur privaten Nutzung

Ihre Aufgaben/Verantwortlichkeiten

- Eigenständige Akquisition und Betreuung auch teils internationaler Kunden aus dem Bereich industrieller Vorfertigung für modulares Bauen (Modular Construction, Modular Building, Prefab)
- Erarbeitung individueller Konzepte zur Gewinnung von Neukunden aus den Bereichen modularer Wohn-, Industrie- und Gewerbebau
- Aufbau von Kundenbeziehungen zu industriellen Herstellern, Generalunternehmern, Systemanbietern und Planern
- Erkennen von Marktpotentialen und strategischer Ausbau von Key Accounts
- Betreuung sowie kaufmännische und technische Beratung der Entscheidungsträger aus den Bereichen Konstruktion, Fertigung, Einkauf, Planung und Bauabteilungen sowie Erarbeitung kundenspezifischer Lösungen
- Identifikation und aktive Ansprache von Entscheidungsträgern bei potenziellen Schlüsselkunden
- Strukturiertes Beziehungsmanagement durch regelmäßige Folgemaßnahmen

- Umsetzung der Verkaufsstrategie im definierten Vertriebskanal sowie Mitentwicklung von Vertriebsstrategien und bei der Erstellung von Targetprofilen potenzieller Schlüsselkunden und Personen von Entscheidungsträgern
- Dialogaufbau zur Platzierung und Vorstellung des Produkt- und Leistungsportfolio sowie zur Ermittlung von Bedürfnissen und Anforderungen auf Kundenseite
- Erstellung von Kalkulationen und Führen von Preisverhandlungen
- Verantwortung der Sales KPIs
- Umsatzverantwortung für einen speziell zugeordneten Kundenkreis
- Enge Zusammenarbeit mit allen angrenzenden, internen Bereichen
- Präsentation auf relevanten Messe-Veranstaltungen und anderen Events
- Reporting an den Leiter Key-Account-Management

Ihr Profil

- Idealerweise technische Ausbildung zum Bauingenieur oder Hochbautechniker oder kaufmännische Ausbildung mit hoher technischer Fachkompetenz und mehrjähriger Berufserfahrung in der Beratung technisch hochwertiger und erklärungsbedürftiger Produkte im Bausektor
- Mehrjährige Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Bereich Modular Building mit vorhandenem Netzwerk
- Erfahrung im Umgang mit den genannten Kundengruppen sowie mit Gesprächspartnern auf unterschiedlichen Ebenen (vom Produktionsmitarbeiter bis hin zum Chef-Einkäufer)
- Erfahrung im Projektmanagement und Verständnis für industrielle Prozesse
- Idealerweise Erfahrungen in der Begleitung von Prozessanlagen
- Sehr gute Englischkenntnisse
- Sicherer Umgang mit den MS Office-Skills sowie CRM-Systemen
- Gestandene, kommunikative Persönlichkeit mit sicherem und souveränem Auftritt
- Vertrauenswürdig, begeisterungsfähig, zielstrebig und durchsetzungsstark
- Leidenschaft, etwas gestalten, mitentwickeln, auf- und ausbauen zu wollen
- Selbstständige, strukturierte und gut organisierte Arbeitsweise mit Hands-on-Mentalität und Teamgeist
- Hohe Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns im nächsten Schritt auf einen telefonischen Austausch mit Ihnen, um Ihnen weitere, detailliertere Informationen zu der Position, dem Arbeitgeber und den finanziellen Rahmenbedingungen zu geben und um Ihnen Ihre Fragen zu beantworten.

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns als langjährige Fachberater der Branche erwarten!

SCHUSTER CONSULTING
Personal- und Unternehmensberatung GmbH
Hermann-Balk-Str. 112
22147 Hamburg
www.schusterconsulting.de



Bernd Alsleben

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 172 / 433 00 05

[E-Mail: bernd.alsleben@schusterconsulting.de](mailto:bernd.alsleben@schusterconsulting.de)