

STELLENBESCHREIBUNG

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

KEY-ACCOUNT-MANAGER CONSTRUCTION NATIONAL (m/w/d)

Ihr Arbeitgeber

- **Familiengeführter international aufgestellter Markenartikler** (Befestigungstechnik)
- **Seit über 50 Jahren** mit innovativen Produkten am Markt tätig
- **Im Markt etablierte** Produktsysteme mit hohem Bekanntheitsgrad und hervorragender Reputation
- Mehr als **8.000 Mitarbeiter** unterstützen in über **20 Ländern** Märkte und Kunden
- **Finanzkräftiges Unternehmen** mit klar definierter Wachstumsstrategie, flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen

Das Unternehmen bietet Ihnen

- Eine **feste, unbefristete Anstellung** mit langfristigen Perspektiven
- Einen **modernen Arbeitsplatz** in einem zukunftsorientierten Unternehmen, das auf Wachstum ausgerichtet ist
- Eine eigenverantwortliche Aufgabe mit **hohem Gestaltungsspielraum** im Bereich des Key-Account-Managements
- Ein offenes und kollegiales Arbeitsumfeld mit **Teamspirit** und **transparenter Kommunikation**
- Attraktives **Vergütungsmodell mit Sonderzahlungen, 30 Tage Urlaub**, ein gehobenes Mittelklassefahrzeug
- **Home-Office-Lösung**
- **Sozialleistungen** und **betriebliche Altersvorsorge**

Ihre Aufgabenschwerpunkte und Verantwortlichkeiten

- Auf- und weiterer Ausbau eines Netzwerkes im Segment "Construction"
- Betreuung bestehender Großkunden mit dem Ziel der Umsatz- und Gewinnsteigerung
- Verantwortung für die strategische Kundenentwicklung auf nationaler Ebene
- Überprüfung bestehender Rahmenverträge und deren Erweiterung (engere Kundenbindung)
- Akquise neuer Großkunden
- Erstellen und pflegen von Kundenentwicklungsplänen/Kundenanalysen und Businessplänen
- Steigerung der digitalen Kundenanbindung (Inputgeber für Digitalisierung und Innovationen im Geschäftsbereich)
- Schnittstellenkoordination mit anderen organisatorischen Funktionseinheiten zur Sicherstellung der optimalen Betreuung der Kunden
- Erstellung von Kalkulationen und Angeboten

- Organisation und Koordination von Zuständigkeiten und Prozessen im Unternehmen, insbesondere zur Sicherstellung einer optimalen Kundenbetreuung im Flächenvertrieb
- Beziehungspflege und Stärkung der bestehenden Kundenbeziehungen auf erster Ebene (Geschäftsführer/Vorstände, Gesellschafter)
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, Veranstaltungen und bei Vertriebspartnern
- Kontinuierliches Wettbewerbsmonitoring und Justierung der eigenen Marktpositionierung
- Nationale Dienstreisen mit Übernachtungen

Ihr Profil

- Idealerweise abgeschlossenes Studium im Bereich BWL oder vergleichbar
- Erfahrung im B2B-Geschäft sowie im Key-Account-Management (Vertragswesen in Hinblick auf Rahmenverträge darf kein Fremdwort sein!)
- Umgang und Erfahrung mit Kunden aus dem Segment "Bau"
- Erfahrung im Projektgeschäft und der Projektarbeit
- Starker Vertriebler mit Hands-On-Mentalität
- Affinität zur Digitalisierung (Ideengeber und Umsetzer)
- Strukturiertes und organisierter Arbeitsstil, gepaart mit analytischen Fähigkeiten
- Guter Kommunikator für Kunden und Lieferanten sowie den eigenen Kollegen
- Sicherer Umgang mit MS-Office-Programmen
- Gültiger PKW-Führerschein (Klasse B)
- Hohe Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

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

Absolute Diskretion und Vertraulichkeit dürfen Sie von uns erwarten!

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



Steffen Schuster

Tel.: +49 (0) 40 / 64 49 26 46
Fax: +49 (0) 40 / 64 49 26 42
Mobil: +49 (0) 176 / 62 07 47 38

E-Mail: steffen.schuster@schusterconsulting.de