

KEY ACCOUNT MANAGER PARKHAUSSYSTEME (m/w/d) **- Region Nord/West -**

Stellenbeschreibung

Das Unternehmen

Es handelt sich um die Gesellschaft einer international aufgestellten, namhaften und finanzstarken Gruppe. Das innovative Unternehmen aus der Baustoffzulieferindustrie gehört zu den führenden Herstellern in seinen Produktbereichen und ist etabliert im deutschen Markt. Die gesamte Finanz- und Geschäftslage sowie eine klare Wachstumsstrategie rechtfertigt es, für die Zukunft eine anhaltend erfolgreiche Geschäftstätigkeit zu erwarten und bietet eine langfristige Perspektive.

Die Gesellschaft produziert und vertreibt hochwertige bauchemische Produkte, die in den Bereichen Oberflächenschutz, Bodenbeschichtung/-instandsetzung sowie Abdichtungen und weiteren anspruchsvollen Bauwerksabdichtungen zum Einsatz kommen. Das Unternehmen wird nach modernen Gesichtspunkten dynamisch geführt und wächst seit Jahrzehnten kontinuierlich. Mit eigener Forschungs- und Entwicklungsabteilung und weiteren technischen Fachabteilungen entwickelt sich das Unternehmen zusätzlich stetig in strategisch sinnvollen Marktfeldern weiter. Hochmotivierte Mitarbeiter sowie entsprechende Marketing-Konzepte sorgen zudem für die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensziele.

Neben einem offenen, kollegialen und teamorientierten Arbeitsumfeld mit transparenter Kommunikation bietet das Unternehmen zusätzlich diverse interne Weiterbildungsprogramme, regelmäßige Mitarbeiter-schulungen und weitere Sozialleistungen.

Position, Aufgaben und Verantwortlichkeit

Die Position ist im Zuge der Wachstumsstrategie neu zu besetzen. Der KAM wird von seinem Wohnort aus arbeiten und ist für die aktive Betreuung der Vertriebsregion Nord/West (HH, SH, NS, HB, NRW) zuständig. Der Wohnort des Stelleninhabers liegt im Vertriebsgebiet. Er akquiriert und betreut in seiner Region im Wesentlichen die Kundengruppen Parkhausbetreiber, Fachplaner, Investoren, Ingenieurbüros, Bauherren, Immobilienfonds und Großhandelsketten. Er wird über die Projektakquisition hinaus auch beratend tätig und so zum kompetenten Gesprächspartner seiner Kunden.

Der Interessent berichtet direkt an den Verkaufsleiter Nord. Er verrichtet seine Aufgaben mit einem Höchstmaß an Eigenverantwortung und Selbstständigkeit. Im Innendienst wird er von einem eingespielten und fachkompetenten Team (Innendienstvertrieb, Technischer Service, Customer Service, Produktmanagement und Market Management) unterstützt.

Aus dem recht umfangreichen Gebiet der Tätigkeit sollen folgende Aufgaben hervorgehoben werden:

- Aktive Marktbearbeitung sowie aktives Kundenmanagement zum Aufbau eines Netzwerks
- Durch eigene Akquisitionen potenzielle neue Kunden, Projekte und Märkte aufspüren, auf- und ausbauen
- Objektberatung, Erarbeitung von technischen Lösungen für den Endkunden sowie technische Klärstellung im Bereich Parkhausinstandsetzung
- Durch persönliche Kontakte die Kunden eng an das Haus binden
- Preisgestaltung (Value Pricing)
- Einführung innovativer Produkte und Systeme in die Zielmärkte
- Vertretung des Unternehmens bei Fach- und Industrieverbänden, Kongressen, Messen, etc.
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Enge Zusammenarbeit mit den Regionalteams und den internen Abteilungen
- Förderung des Bekanntheitsgrades, der Kundenzufriedenheit und eines positiven Images
- Erstellung von Referenzobjekten

Anforderungsprofil

Ausbildung

Abgeschlossene technische Ausbildung (idealerweise akademische Ausbildung zum Bauingenieur oder adäquate Ausbildung); es genügt aber auch jede andere Kenntnis und Erfahrung, die den Interessenten befähigt, die Position auszufüllen (letztendlich ist die Berufserfahrung entscheidend); kaufmännische Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

Berufliche Erfahrung

Einige Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position im Umfeld der Parkhausinstandsetzung oder des Parkhausbaus; Erfahrung im Objektgeschäft und im Umgang mit den genannten Ziel-/Kundengruppen; Applikationserfahrung und bauphysikalische Kenntnisse im genannten Produktportfolio; regionale Kenntnisse sind wünschenswert; sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office-Programmen und deren Präsentationstechniken; Kenntnisse in CRM-Systemen; gute, zumindest ausbaufähige Englischkenntnisse.

Persönlichkeit

Neben den typischen Anforderungen an einen Key Account Manager wie Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden, Zielstrebigkeit und Durchsetzungsvermögen, sollen noch folgende Eigenschaften genannt werden:

- Gepflegter, sympathischer, sicherer und natürlicher Auftritt
- Kommunikativ (offen, klar, einfühlsam), zuverlässig, vertrauenswürdig und zielstrebig
- Strukturierte, selbstständige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägtes verkäuferisches und unternehmerisches Denken (Markt- und Ertragsorientierung)
- Hohe Kunden- und Serviceorientierung
- Abschlussstark
- Engagierter Teamplayer und Netzwerker
- Starker innerer Antrieb (mehr "Motor und Macher" als "Verwalter" sein)
- Reisebereitschaft
- Langfristige Orientierung