



## Key Account Manager (m/w) Thüringen

Sondermaschinenbau / Automatisierungstechnik  
Festanstellung oder freie Mitarbeit möglich

### Unser Kunde

Das im Raum Schleiz / Thüringen gelegene angesehene und international agierende Maschinenbau-Unternehmen sucht einen engagierten Vertriebsprofi für erklärungsbedürftige Investitionsgüter. Das an zwei Standorten mit knapp 100 Mitarbeitern starke Unternehmen bietet seinen Kunden höchste Qualität und kurze Lieferzeiten. Die Mitarbeiter werden aktiv geschult und das Unternehmen strategisch weiter entwickelt.

### Beschreibung

Der/die zukünftige Key Account Manager/in akquiriert Neukunden durch Besuche und telefonisch (Außendienst) in Thüringen, Sachsen und Bayern. Dabei werden die Anforderungen des Kunden erarbeitet (Lastenheft) und im Verlauf zu Verträgen verhandelt. Dabei stellt der/die Key Account Manager/in den optimalen Kommunikationsfluss zwischen Firma und Kunde sicher. Er/sie verfolgt die Angebote bis zur Entscheidung. Die Aufgabe ist geprägt von der guten und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen dem Unternehmen und dem/der Key Account Manager/in und ermöglicht viel Handlungsspielraum.

### Aufgaben

- Neukundenakquisition (Besuch und telefonisch)
- Erarbeitung von Anforderungsprofilen gemeinsam mit dem Kunden
- Aktive Nachverfolgung von Angeboten, die der VID des Unternehmens erarbeitet
- Vertragsmanagement und -verhandlungen
- Konfliktmanagement bei Problemen und Reklamationen
- Berichterstattung an die Geschäftsleitung
- Dokumentation der Aktivitäten, Führen von Statistiken
- Mitarbeit bei der Vorbereitung und Durchführung von Messen

### Profil

- Technische Hochschulausbildung, Techniker oder vergleichbare Qualifikation
- Betriebswirtschaftliche Kenntnisse von Vorteil
- Systematische und analytische Denk- und Arbeitsweise
- Kenntnisse in der Automatisierungstechnik
- Solide Grundkenntnisse der Elektrotechnik, Konstruktion, Vorrichtungsbau, Sondermaschinenbau
- Branchenkenntnisse in der Nahrungsmittelindustrie und dem Schweißvorrichtungsbau von Vorteil
- Vertriebsstark mit nachweisbaren Erfolgen
- „Hands-on“-Mentalität
- Sicheres und diplomatisches Auftreten
- Mobilität, Führerscheinklasse B

Bewerbung unter:

Ansprechpartner:

Ref.-No. V 180501

Reinhold Wanner  
Tel: +49 179 172 5000

Email: [bewerbung@wanner.eu](mailto:bewerbung@wanner.eu)