

Unser Kunde ist Teil einer mittelständischen, international agierenden Energiegruppe in Luxemburg mit Wurzeln in Deutschland.

Zu den Kunden und Geschäftspartnern des Unternehmens zählen bundesweit agierende Partner von Industrie, Gewerbe, Filialisten und Stadtwerken.

Die Kernkompetenz unseres Mandanten liegt in der Entwicklung von maßgeschneiderten Angeboten in Zusammenhang mit detaillierten Marktkenntnissen sowie einem hohen Maß an Flexibilität.

Für den Standort im Saarland (Home-Office ist möglich!) suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen:

## Key Account Manager (m/w/d)

Unbefristet in Vollzeit

### Was Sie erwarten können:

Der Aufgabenbereich umfasst insbesondere die Gewinnung von Neukunden – vom ersten Kontakt bis zum Vertragsabschluss.

Dazu übernehmen Sie die operative Kundenberatung und entwickeln gemeinsam mit Kollegen individuelle, auf den jeweiligen Kunden zugeschnittene, Implementierungskonzepte. Weiterhin führen Sie regelmäßige Kundenbesuche durch und erstellen die notwendigen Vertriebsunterlagen und Präsentationen. Bei komplexen Kundenprojekten kann Ihnen auch die Projektleitung obliegen.

In Ihrer Rolle als Key Account Manager betreuen Sie eigenverantwortlich Bestandskunden im Bereich großer Industrie- und Filialkunden. Dazu ermitteln Sie Cross- und Upselling-Potenziale und bauen diese aus.

Ergänzend haben Sie ständig den Markt im Blick und dokumentieren die Kundenkontakte.

### Was wir erwarten:

Sie qualifizieren sich bestens für die ausgeschriebene Position, wenn Sie ein FH- oder Hochschulstudium im Bereich BWL, VWL, Ingenieurwissenschaften oder Wirtschaftsinformatik erfolgreich abgeschlossen haben.

Daneben bringen Sie einschlägige Vertriebserfahrung, idealerweise von beratungsintensiven Produkten, mit.

Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch eine sehr hohe Eigenmotivation und Selbstständigkeit aus; Sie sehen sich als echten Vertriebsprofi, den eine starke umsatz- und ergebnisorientierte Arbeitsweise auszeichnet.

Ihre hohe Kommunikations- und Präsentationsstärke auf allen Hierarchieebenen und Ihr ausgeprägtes wirtschaftliches und strategisches Handeln qualifizieren Sie optimal für diese Position. Gute Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

Für weitere Auskünfte steht Ihnen der zuständige Berater Tobias Albert (tobias.albert@b--p.de) gerne zur Verfügung.

Bitte senden Sie ihre Bewerbung im .pdf-Format an tobias.albert@b--p.de

