



WIR SUCHEN ZUM NÄCHSTMÖGLICHEN ZEITPUNKT:

Key-Account-Manager (m/w/d) – Wintergärten, Sommergärten, Haustüren, Vordächer

Ihre Aufgaben

- Identifikation, Gewinnung und Aufbau größerer Potential- und Schlüsselkunden aus Fachhandel, Industrie und Einkaufsverbänden
- Proaktive Betreuung, Pflege und Ausbau bestehender Key Accounts
- Aufbau eines aktiven Netzwerks unter Nutzung mitgebrachter Branchenkontakte bzw. Netzwerke
- Durchführung von Marktbeobachtungen, Wettbewerbsanalysen, Benchmarkinganalysen im Hinblick auf die Vertriebsaktivitäten aller wesentlichen Wettbewerber im Zusammenhang mit allen Inhalten der Produkt- und Programmgestaltung, der Entgeltpolitik, der Distributionspolitik (logistisch/marketingmäßig) und der Kommunikationspolitik sowie umfassende Berichterstattung darüber an den Vorgesetzten
- Umsatz- und Budgetplanungen für die in seiner Verantwortung befindlichen Kunden, zu akquirierende Neukunden sowie Sortimente und Produkte
- Cross-Selling Aktivitäten u.a. in Zusammenarbeit mit unseren Gebietsverkaufsleitern
- Initiierung und Mitwirkung bei der Konzipierung und Umsetzung aller Verkaufsförderungs- und Kommunikationsmaßnahmen für die Kunden im Verantwortungsbereich
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen Vertriebsinnendienst, Produktion, Logistik, Marketing, Produktmanagement und Finanzbuchhaltung
- Berichterstattung zu allen Vorgängen im Zusammenhang mit Kunden, Sortimenten und Wettbewerbern nach Maßgabe des Vorgesetzten (derzeit Wochenplanung und -bericht, Gesprächsprotokolle etc.)
- Auswertung der Daten aus dem Vertriebscontrolling und Ableitung von geeigneten Maßnahmen
- Schnittstelle ins Unternehmen, „Anwalt“ und Kümmerer für „seine“ Kunden
- Zusammenarbeit mit und gegenseitige Unterstützung von regionalen Vertriebspartnern
- Ständige Weiterbildung zu allen Fragen des Aufgabenbereiches
- Mitwirkung bei Produkt- und Sortimentsentscheidungen
- Mitwirkungen an Projekten der Unternehmensgruppe

Ihr Profil

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium mit einschlägiger Berufserfahrung
- Abgeschlossene technische bzw. handwerkliche, baubezogene Berufsausbildung oder kaufmännische Ausbildung und fundiertes technisches Verständnis
- Begeisterungsfähige Verkäuferpersönlichkeit mit klaren Zielsetzungen und Erfolgsorientierung
- Hohe Vertriebsaffinität mit ausgeprägter Kunden-, Produkt- und Marktorientierung
- Überzeugendes Auftreten, ausgeprägte Kommunikationsstärke, strukturierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Nationale Reisebereitschaft mit Übernachtungen
- Erfahrung im B2B-Geschäft mit Bauelementefachhändlern für Wintergärten, Sommergärten, Haustüren, Vordächer und den Auswirkungen auf das B2C-Geschäft, um Sparringspartner seiner Kunden zu sein
- Erfahrung in der Großkundenbetreuung, nachweislich erfolgreich
- Erfahrung im Aufbau von Netzwerken, sollte eigenes Netzwerk mitbringen
- Erfahrung im strategischen Marketing erklärungsbedürftiger Produkte
- Teamorientierte und zielorientierte Arbeitsweise
- Analytische und konzeptionelle Arbeitsweise
- Unternehmerische Eigeninitiative und Ergebnisorientierung
- Hohe Belastbarkeit, Durchhaltevermögen, eigenständige und gewissenhafte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft und Bereitschaft in Hotels/Pensionen zu übernachten
- Hands-on-Mentalität
- Umgang mit den üblichen Systemen der Büroautomation (Office), wünschenswert ERP-System „A+W Cantor“
- Erfahrung im Objektgeschäft
- Erfahrung in der Projektarbeit

Wir bieten Ihnen:

- unbefristete Anstellung und hohe Arbeitsplatzsicherheit
- eine verantwortungsvolle Aufgabe mit Gestaltungsspielraum und Perspektiven
- attraktives Vergütungspaket
- Firmenwagen, auch zur Privatnutzung
- Moderne IT-Ausstattung
- betriebliche Altersvorsorge
- vermögenswirksame Leistungen
- Jobbike
- Mitwirkung in einem dynamischen Team mit viel Erfolgspotential und kurzen Entscheidungswegen
- umfassende Einarbeitung

Die Unternehmensgruppe Alfred Bohn ist mit 400 Mitarbeitern einer der größten Arbeitgeber in Sinsheim. Auf unserem hochmodernen Maschinenpark produzieren wir in industrieller Fertigung topaktuelle Fenster, Haustüren, Vordächer, Terrassendächer und Wintergärten sowie moderne Glaslösungen für den Wohnbereich. Wir sind Profis in Kunststoff, Aluminium und Glas, die Design und Funktionalität in Ihr Leben bringen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre aussagekräftigen Unterlagen senden Sie uns bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, gerne per Mail an uns.

Ansprechpartnerin: Michelle Reinmuth



Unternehmensgruppe Alfred Bohn GmbH & Co. KG
Personalabteilung | In der Au 14-16 | 74889 Sinsheim
Telefon +49 7261 687-166 | personal@albohn.de | www.albohn.de