

**Auftraggeber**

Das mittelständische, weltweit erfolgreiche und bereits in 3. Generation inhabergeführte Unternehmen ist ein führender Hersteller von elektrischen Heizelementen mit rund 120 Mitarbeitern. Die individuellen Beheizungslösungen sind für unterschiedlichste Anwendungen in der Industrie im Einsatz. Von der Herstellung und Verarbeitung von Kunststoffartikeln aller Art über Schokolade bis hin zu Bremsbelägen oder Wärmeträgerölanlagen. Im Rahmen einer Nachfolge suchen wir ab sofort für die Zentrale im oberbergischen Waldbröl eine(n)

## **Key Account Manager/ Sales Manager (m/w/d) für industrielle Beheizung**

**Aufgaben**

Der Key Account Manager / Sales Manager für industrielle Beheizung (m/w/d) ist für die Vertriebsarbeit seiner Produktgruppe verantwortlich. Mit dem Vertriebsteam setzt er die gemeinsam mit der Vertriebsleitung erarbeitete Vertriebsstrategie um und sorgt proaktiv für kontinuierliches Umsatzwachstum. Im Einzelnen umfasst diese Aufgaben die folgenden Tätigkeiten

- Aktive Erschließung neuer Branchen, Märkte und Kunden
- Hervorragende Beziehungen zu den Kunden und denen, die es werden sollen
- Ideeninitiativen für ein marktorientiertes Produktportfolio
- Fachliche Leitung einer Produktgruppe
- Technische Beratung und Lösungsfindung
- Akquisition von Neukunden auf Grundlage von Potentialanalysen
- Bestandskundenbetreuung
- Nationale und gelegentlich internationale Reisetätigkeit zum Besuch von Kunden und Messen
- Enge Zusammenarbeit mit Entwicklung und Produktion

**Fachliche Anforderungen**

- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium (Maschinenbau, Elektrotechnik, Verfahrenstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder BWL) oder vergleichbare Qualifikation
- Einige Jahre Berufserfahrung im beratenden Vertrieb erklärungsbedürftiger, technischer Produkte, idealerweise im internationalen Umfeld
- Zuverlässiges, strukturiertes und eigeninitiatives Arbeiten bei hoher Ziel- und Ergebnisorientierung
- Reisebereitschaft (In- & Ausland)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

**Angebot**

- Eine spannende Herausforderung in einem inspirierenden mittelständischen Unternehmen, in dem gestaltende Ideen herzlich willkommen sind
- Handlungsfreiraum bei der Verfolgung gemeinsam definierter Ziele
- Leistungsgerechte Vergütung und Firmenwagen
- Spaß an der Arbeit durch ganzheitliche Verantwortung, einen offenen Dialog, ein breites, abwechslungsreiches Aufgabenspektrum und kurze Entscheidungswege
- „Wohlfühlpaket“ mit verschiedenen Benefits (ausgezeichnetes Gesundheitsmanagement, optionales Job-Rad-Leasing, kostenfreie Getränke sowie kostenloses Obstanteangebot, tolles Betriebsklima, Firmenfeiern, flexible Vertrauensarbeitszeit, Mobile Office, 30 Tage Urlaub im Jahr u. v. m.)