

Key Account Manager (m/w/d)

Unternehmensprofil

econsteel ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Stahlbeschaffung, Werkstoffberatung, Werkstoffauswahl sowie spezifischer Logistik-Konzepte. Stahl ist unsere Leidenschaft, mit 30 Jahren Erfahrung in der Zerspanung und Zulieferindustrie mit Schwerpunkt Drehteile ist unsere Kompetenz die Bedarfsplanung, fachgerechte Lagerung und die Anlieferung „Just-in-time“ beim Kunden.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir ab sofort eine/n:

Key Account Manager (m/w/d)

Wir suchen einen qualifizierten **Key Account Manager**, der die Beziehungen des Unternehmens zu seinen wichtigsten Kunden überwacht. Sie sind für die Gewinnung und Pflege langfristiger Schlüsselkunden verantwortlich, indem Sie deren Anforderungen verstehen. Der ideale Kandidat ist in der Lage, starke Beziehungen zu strategischen Kunden aufzubauen. Sie werden in der Lage sein, Bedürfnisse und Anforderungen zu erkennen, um die Lösungen unseres Unternehmens zu fördern und gegenseitige Zufriedenheit zu erreichen. Ziel ist es, zur Aufrechterhaltung und zum Ausbau unseres Geschäfts beizutragen, um langfristig erfolgreich zu sein.

Verantwortungsbereich

- Aufbau von Vertrauensbeziehungen mit einem Portfolio von Großkunden, um sicherzustellen, dass sie sich nicht an die Konkurrenz wenden
- Verschaffen eines umfassenden Verständnisses der Bedürfnisse und Anforderungen von Schlüsselkunden
- Ausbau der Beziehungen zu bestehenden Kunden durch kontinuierliche Lösungsvorschläge, die ihren Zielen entsprechen
- Sicherstellen, dass die richtigen Produkte und Dienstleistungen rechtzeitig an die Kunden geliefert werden
- Als Bindeglied der Kommunikation zwischen Schlüsselkunden und internen Teams fungieren
- Lösen aller Fragen und Probleme, mit denen Kunden konfrontiert sind, und Bearbeiten von Beschwerden, um das Vertrauen zu erhalten
- Einen wesentlichen Beitrag zur Generierung neuer Umsätze leisten, die sich in langfristige Beziehungen verwandeln
- Vorbereiten regelmäßiger Fortschrittsberichte und Prognosen für interne und externe Stakeholder unter Verwendung von Key-Account-Metriken

Ihr Profil:

- Nachweisliche Erfahrung als **Key Account Manager**
- Erfahrung im Vertrieb und in der Bereitstellung von Lösungen auf Basis der Kundenbedürfnisse
- Ausgeprägte Kommunikations- und Sozialkompetenz mit der Fähigkeit, Beziehungen zu Fachleuten aller Organisationsebenen aufzubauen
- Ausgezeichnete organisatorische Fähigkeiten
- Problemlösungs- und Verhandlungskompetenz
- B.Sc./B.A. in Betriebswirtschaft, Vertrieb oder relevantem Bereich

Wir bieten:

- Eine vielseitige Position in einem dynamischen Team
- Schnelle Entscheidungswege durch flache Hierarchien
- Leistungsgerechte Bezahlung
- Familienfreundliche Arbeitszeiten
- Keine Wochenend-/Feiertagsarbeit
- Arbeitszeitmodell / Zeiterfassung mit Gleitzeitregelung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Bezuschusstes Mittagessen
- Moderne Räumlichkeiten
- Kostenlos Mineralwasser, Kaffee, Tee und Obst
- Job Rad
- Weiterentwicklung/Weiterbildung
- Eigenständiges Arbeiten
- Gutes Betriebsklima

Bewerbungen bitte ausschließlich per E-Mail unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an manuela.romanin@econsteel.de.