



DIE PERSONALBERATER

great HEADS sucht SIE

Unser Mandant ist ein erfolgreiches, mittelständisches Unternehmen aus der Baustoffbranche, das sich durch innovative Produkte, höchste Qualitätsstandards und eine langfristig angelegte Kundenorientierung auszeichnet. Im Zuge des weiteren Wachstums suchen wir im Auftrag unseres Mandanten einen erfahrenen und engagierten

Key Account Manager (m/w/d) Baustoffe Norddeutschland

JOB-ID: 00228

WAS MACHT DIE TÄTIGKEIT INTERESSANT?

- + Eine verantwortungsvolle Vertriebsposition mit großem Gestaltungsspielraum
- + Ein attraktives Vergütungspaket inklusive Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- + Moderne Arbeitsmittel und flexible Arbeitszeitgestaltung (Homeoffice)
- + Ein wertschätzendes, kollegiales Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien
- + Individuelle Weiterentwicklungs- und Aufstiegsmöglichkeiten

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

great HEADS

DIE PERSONALBERATER

DIE POSITION

- + Betreuung und strategischer Ausbau bestehender Key Accounts aus Fachhandel und Industrie in Norddeutschland
- + Gewinnung neuer Kunden und Ausbau von Marktanteilen in der Region
- + Entwicklung und Umsetzung kundenindividueller Vertriebsstrategien
- + Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen auf Entscheider-Ebene
- + Präsentation von Produktneuheiten und technischen Lösungen bei Kunden vor Ort
- + Analyse von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen sowie Ableitung von Handlungsempfehlungen
- + Enge Zusammenarbeit mit Innendienst, Marketing und Produktmanagement

DER IDEALE KANDIDAT

- + Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise mit Bezug zur Baustoffbranche
- + Mehrjährige Berufserfahrung im B2B-Vertrieb, vorzugsweise im Baustoffhandel oder in der Bauindustrie
- + Nachweisbare Erfolge im Key Account Management oder Außendienst
- + Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- + Technisches Verständnis und Affinität zu erklärungsbedürftigen Produkten
- + Strukturierte, selbstständige Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- + Reisebereitschaft innerhalb Norddeutschlands (ca. 60–70 %)
- + Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und MS Office

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

great HEADS

DIE PERSONALBERATER

[GET IN TOUCH](#)

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung! Bitte senden Sie Ihre Unterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung, Verfügbarkeit) unter Angabe der Kennziffer 228 per E-Mail an
volker.herwing@greatheads.de.

Berater : Volker Herwing

Berater E-Mail :

Berater Telefon :



Volker Herwing

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.

great HEADS

DIE PERSONALBERATER

ÜBER UNS

***Der Mensch ist entscheidend für uns, nicht das Geschlecht!**

Wir setzen auf Vielfalt und Diversität, lehnen Diskriminierung ab und denken nicht in Kategorien wie Geschlecht, Alter, Religion, ethnische Herkunft, Behinderung, oder sexuelle Identität. Daher kennzeichnen wir auch die Jobtitel nicht explizit mit w/m/d.