



In unserem **Geschäftsfeld ZOLLERN Stahlprofile, Abteilung Vertrieb am Standort Laucherthal** (Arbeitsort) ist zum nächstmöglichen Zeitpunkt folgende Stelle zu besetzen:

Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- Pro-Aktives Verkaufen von Produkten im Bereich Stahlprofile
- Ausbau der Kundenbeziehungen sowie Gewinnung von Neukunden, auch durch weltweite Kundenbesuche vor Ort
- Ausarbeitung und Nachverfolgung von Angeboten
- Führung von Verkaufsverhandlungen und Vertragsvorprüfung
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Marktbeobachtungen und Einleiten von Strategien und Maßnahmen
- Erstellung von Absatzprognosen und Umsatzplanungen
- Ansprache einzelner Zielgruppen für eine effiziente Marktbearbeitung

Wir bieten:

- Flexibles Arbeitszeitmodell mit Gleitzeit
- Mobiles Arbeiten (arbeitsplatzabhängig)
- Angemessene Vergütung
- Dienstrad-Leasing über JobRad
- Sonderurlaub für familiäre Anlässe
- Modernes Arbeitsumfeld und kollegiales Miteinander mit Gestaltungsspielraum
- Zahlreiche Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung
- Betriebliche Altersvorsorge und private Vorsorgemöglichkeiten (Entgeltumwandlung)
- Interner Betriebsarzt und Betriebssanitäter

Sie bringen mit:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen oder Betriebswirtschaft
- Mindestens 2 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise im Stahl-Umfeld
- Erfahrung in der strategischen Markterschließung
- Gutes technisches Verständnis
- Sehr gute Englischkenntnisse, weitere Fremdsprache wünschenswert
- Gute MS-Office sowie SAP Kenntnisse
- 30-40% Internationale Reisebereitschaft erforderlich

Jetzt
bewerben!
jobs@zollern.com



Alle aktuellen
Jobangebote

» www.zollern.com/karriere