

Wir suchen Sie!

dk FIXIERSYSTEME GmbH & Co. KG



Key Account Manager (m/w/d) mit Schwerpunkt Business Development

Ihre Aufgaben

- » Sie entwickeln nationale und internationale Märkte, Key Accounts und Vertriebspartnerschaften strategisch weiter und identifizieren neue Kunden- und Geschäftspotenziale.
- » Sie bauen bestehende Kundenbeziehungen aus, gewinnen Neukunden und entwickeln gemeinsam mit diesen individuelle Lösungen für anspruchsvolle Anwendungen in der industriellen Messtechnik.
- » Sie verantworten den gesamten Vertriebsprozess – von der ersten Anfrage über die technische Klärung und Angebotserstellung bis zum erfolgreichen Abschluss.
- » Sie beraten Kunden, Vertriebspartner und Hersteller von Messmaschinen bei technischen Fragestellungen, prüfen Anforderungen auf Machbarkeit und begleiten die Entwicklung kundenspezifischer Fixierlösungen.
- » Sie planen und führen Kundenbesuche, Produkttrainings und Vertriebsaktivitäten im In- und Ausland durch und repräsentieren unser Unternehmen auf Messen und Kundenevents.
- » Sie bringen Ihre Erfahrungen und Erkenntnisse aus Kundenprojekten aktiv in die Weiterentwicklung unseres Produktprogramms und unserer Vertriebsstrategie ein und arbeiten dabei eng mit der Geschäftsführung und den technischen Bereichen zusammen.

Ihr Profil

- » Sie verfügen über eine technische oder kaufmännische Ausbildung, idealerweise ergänzt durch eine Weiterbildung zum Techniker oder eine vergleichbare Qualifikation.
- » Sie bringen idealerweise Erfahrung im technischen Vertrieb, Key Account Management, Maschinenbau oder in der industriellen Messtechnik mit – alternativ eine ausgeprägte technische Affinität und die Bereitschaft, sich in anspruchsvolle technische Lösungen einzuarbeiten.
- » Sie interessieren sich für erklärungsbedürftige Produkte und komplexe Kundenanforderungen und können technische Zusammenhänge verständlich vermitteln.
- » Sie arbeiten eigeninitiativ, denken unternehmerisch und haben Freude daran, in einem kleinen Unternehmen Verantwortung zu übernehmen und aktiv mitzugestalten.
- » Sie überzeugen durch Kommunikationsstärke und ein sicheres Auftreten und haben Freude am persönlichen Kundenkontakt – national wie international.
- » Sie bringen Reisebereitschaft sowie gute Englischkenntnisse mit.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Richten Sie Ihre Bewerbung an:
Laura Nafz, HR Business Partnerin | KIPP Group
07454 793-7529 | personal@kipp.com

dk FIXIERSYSTEME GmbH & Co. KG

Untere Breite 7
72144 Dußlingen

info@dk-fixiersysteme.de
www.dk-fixiersysteme.de

