



**MMC – Malzkorn Management Consultants**

Malzkorn Management Consultants



Unser Mandant ist einer der größten europäischen Produzenten von Antriebselementen und verfügt über ein komplettes Fertigungsprogramm von Keilriemenscheiben, drehelastischen Kupplungen sowie Bolzenkupplungen. Ziel des Unternehmens ist es, Anforderungen und Nachfragen der Kunden aus den Industrien Automotive und Maschinenbau sowohl bei Standardprodukten wie auch bei Sonderanfertigungen, jederzeit optimal zu erfüllen. Hier bekommt der Kunde alles aus einer Hand: von der Projektierung, dem Gießen, der mechanischen Bearbeitung bis hin zur Oberflächenbehandlung und der Montage sind die Experten des Unternehmens tagtäglich im Einsatz und bilden die Grundlage für innovative Ansätze und neue Technologien. Für die deutsche Vertriebsgesellschaft im Zentrum des Ruhrgebiets suchen wir nun für das weitere profitable Wachstum zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen leidenschaftlichen, proaktiven, agilen und vertriebsstarken

## Key Account Manager (m/w/d)

### Ihre Aufgaben

- Sie übernehmen 2-3 der wichtigsten Kunden des Unternehmens mit einem Volumen von ca. 12-15 Mio €
- Sie pflegen und entwickeln diese Kunden weiter und entwickeln darüber hinaus neue Kunden – insbesondere im Maschinenbau
- Sie sind in der Lage, sich selbst zu organisieren, besuchen Ihre Kunden regelmäßig und halten den Kontakt. Dabei verstehen Sie es, auf allen Ebenen zu kommunizieren. Des Weiteren pflegen Sie einen regelmäßigen Kontakt ins Headquarter nach Dänemark
- Sie nutzen die Teilnahme an Messen, Live Events wie Webinare und Social Media, um Produktinformationen und Neuigkeiten an Ihre (potentiellen) Kunden zu geben
- Sie sind stark in der Neukundenakquise aber auch gleichzeitig erfolgreich darin, Marktanteile bei bestehenden Kunden zu vergrößern

### Ihr Profil

- Sie sind ein leidenschaftlicher Vertriebsprofi im Automobil- und/oder Maschinenbau-Business und verfügen über entsprechende nachweisbare Erfahrungen im Vertrieb
- Value-based Selling ist kein Fremdwort für Sie und ist für Sie ein Tool, um Premium-Brand-Produkte über technisches Know-how und Topqualität hochpreisig zu verkaufen
- Begeisterung am Ausbau und der Entwicklung des Geschäftsfeldes in der Region, Erfahrung in der Akquise und in der Entwicklung und Begleitung von kundenspezifischen Lösungen, hohe Kundenorientierung sowie Spaß und Freude am "Netzwerken" (extern wie intern)
- Unternehmerisches Denkvermögen, gut organisiert, sehr ehrgeizig sowie erfolgs- und zielorientiert
- Gute Kommunikationsfähigkeiten, exzellenter Teamplayer, auf den sich Kunden und Kollegen verlassen können
- Sie bringen Seriosität und Fachkompetenz mit und strahlen diese auch aus
- Sie sprechen fließend deutsch und englisch
- Sicher Umgang mit MS-Office-Produkten, CRM-Systemen und eine in Deutschland gültige Fahrerlaubnis

### Das macht die Aufgabe so interessant

Wir bieten Ihnen herausfordernde Aufgaben in einem zukunftsorientierten, innovativen und hochprofessionellen Umfeld, das Gestaltungsfreiräume für Ihre Ideen und Ihr Engagement bietet. Hier können Sie etwas bewegen und Ihre persönlichen Karrierechancen verwirklichen. Es erwartet Sie ein hochmotiviertes und qualifiziertes Team von Kollegen und ein harmonisches Umfeld. Sie erhalten eine intensive Einarbeitung und arbeiten aus der Vertriebsniederlassung im Raum Rhein/Ruhr heraus. Die dazugehörige IT-Technik wie PC, iPad, Mobile Phone, Drucker und Bildschirm wird selbstverständlich gestellt. Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten und nicht zuletzt eine attraktive leistungsgerechte Vergütung und ein Firmen-PKW (auch zur privaten Nutzung) runden das äußerst attraktive Angebot ab.

### Kontakt

Wenn wir Sie für diese reizvolle Aufgabe begeistern konnten, würden wir Sie gerne kennenlernen und freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angaben zur Verfügbarkeit und Ihren Einkommensvorstellungen bitte ausschließlich per E-Mail an: [G.Malzkorn@malzkorn-mc.de](mailto:G.Malzkorn@malzkorn-mc.de).

Selbstverständlich wird Ihre Kontaktaufnahme absolut vertraulich behandelt.



**MMC – Malzkorn Management Consultants**

Schwalenbach 2a | 53940 Hellenthal | Tel. 0049 176 6234 9666