

Unser Klient konzipiert und fertigt zukunftsweisende Entsorgungssysteme. Der Kundenkreis, insbesondere die Branchen Handel, Industrie und Logistik, aber auch Städte, Gemeinden oder Kommunen schätzen das Know-How, die Flexibilität und die Innovationskraft. Die mittelständische, inhabergeführte Unternehmensgruppe mit Sitz in Südwestfalen expandiert weiter und sucht Sie mit Ihrem Profil für den weiteren Ausbau der Vertriebsaktivitäten in Süddeutschland.

Gebiet Süddeutschland, Marktführer Bereich Entsorgungssysteme **Key Account Manager (m/w)** Maschinen und Anlagen für die Abfalloptimierung

Ihre Aufgaben

- Weiterentwicklung und Ausbau der Kundenbeziehungen
- Auf- und Ausbau der Vertriebsaktivitäten (Business Development)
- Nutzendarstellung und Produktpräsentation
- Neukunden-Akquise in den Segmenten Gewerbe, Industrie, Handel
- Enge Zusammenarbeit mit allen vor- und nachgelagerten vertriebsrelevanten Nahtstellen im Hause
- Aktive Marktbeobachtung

Ihr Profil

- Technische und/oder kaufmännische Ausbildung im Maschinen-/Anlagenbau, Recycling oder Entsorgungsmanagement
 - Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb idealerweise in der Abfallwirtschaft/Entsorgung
 - Kontakte zu Gewerbetreibenden, Industrie und Handelsunternehmen
 - Kundenorientiertes Denken und Handeln
 - Spaß am aktiven Verkauf im Außendienst
 - Sehr gute kommunikative Fähigkeiten
 - Pragmatische lösungsorientierte Arbeitsweise, Teamplayer
 - Durchhaltevermögen
-

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann rufen Sie gerne unsere Berater Frau Simone Borgward oder Herrn Theo Klein an oder senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Angabe der Referenznummer 18021 an:

hr@tklein-partner.de
