

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 Deutschland.

Marktführer Bereich Entsorgungssysteme **Key Account Manager (m/w)** Moderne Unterflursysteme für Kommunen und Wohnungswirtschaft

Ihre Aufgaben

- Weiterentwicklung und Ausbau der Kundenbeziehungen
- Auf- und Ausbau der Vertriebsaktivitäten (Business Development)
- Neukunden-Akquise und Aufbau von Multiplikatoren (Architekten, Projektierer, Bauträger)
- Enge Zusammenarbeit mit allen vor- und nachgelagerten vertriebsrelevanten Nahtstellen
- Aktive Marktbeobachtung

Ihr Profil

- Technische und/oder kaufmännische Ausbildung im Maschinen-/Anlagenbau, Recycling oder Entsorgungsmanagement
 - Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb idealerweise in der Abfallwirtschaft/Entsorgung
 - Erfahrung mit Ausschreibungen im öffentlichen Sektor
 - 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 18031 an:

hr@tklein-partner.de
