



Unser Klient ist ein führender, bundesweit agierender Komplettanbieter im Bereich der gewerblichen Großküchentechnik, der seit über 40 Jahren Maßstäbe in der Planung, Ausstattung und dem Service gewerblicher Profiküchen setzt. Eingebettet in eine finanzstarke, namhafte Unternehmensgruppe betreut das inhabergeführte Traditionsunternehmen Kunden aus der Gastronomie, Hotellerie und Gemeinschaftsverpflegung. Mit einer dezentralen Struktur aus mehreren Niederlassungen und Standorten in ganz Deutschland ist das Unternehmen nah an seinen Kunden und gehört zu den etablierten Anbietern seiner Branche. Mit dem Ziel, die Vertriebsorganisation strategisch weiterzuentwickeln und zukunftssicher aufzustellen, suchen wir Sie als

Leiter Key Account Management (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Aufbau des Key Account Managements und der zugehörigen Vertriebsorganisation bzw. -prozesse
- Bundesweite Betreuung und Weiterentwicklung der Schlüsselkunden im Bereich Großküchentechnik
- Beobachtung von Markt und Wettbewerb sowie Ableitung strategischer Impulse für den Vertrieb
- Analyse des Kundenbedarfs und Aufbau bzw. Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Begleitung von Projekten von der Anfrage über Ausschreibung bis zum Vertragsabschluss
- Verhandlungen mit Entscheidern, Einkäufern, Fachplanern und Betreibern

Ihr Profil

- Kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise mit vertrieblicher Weiterbildung
- Mehrjährige Erfahrung im (Aufbau von) Key Account Management oder im technischen B2B-Außendienst
- Expertise im Vertrieb und in der Projektbegleitung technischer erklärungsbedürftiger Investitionsgüter
- Kenntnisse in den Branchen Großküchentechnik, HoReCa, Gastronomie, Foodservice, Gemeinschaftsverpflegung, Objekteinrichtung oder Investitionsgüter
- Sicheres Auftreten auf Entscheidungsebene sowie Stärke in Verhandlung und Beziehungsmanagement
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands

Unser Klient bietet

- Eine verantwortungsvolle Führungsaufgabe mit großem Gestaltungsspielraum und kurzen Entscheidungswegen in einer mittelständisch geprägten Unternehmenskultur
- Eine bereits etablierte Vertriebsorganisation mit erfahrenen Mitarbeitern als Basis für den Aufbau
- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem international konstant wachsenden Familienunternehmen
- Eine attraktive Bezahlung, vermögenswirksame Leistungen und betriebliche Altersvorsorge
- Firmen-PKW (zur privaten Nutzung) und Bike-Leasing mit attraktiven Konditionen
- 30 Tage Urlaub, flexible Arbeitszeit- und Gleitzeitregelungen mit der Möglichkeit zum mobilen Arbeiten

Interesse?

Dann senden Sie uns Ihren Lebenslauf an:

hr@tklein-partner.de
Referenz **26095**

Für eine erste telefonische Kontaktaufnahme steht Ihnen unser Personalberater zur Verfügung:

Herr Marcel Klein
+49 (0) 170 405 82 60

Theo Klein + Partner Personalberatung

Büro Nord - Marcel Klein

D-24248 Mönkeberg - Kiel
Telefon +49 431 647 344 98

www.tklein-partner.de

Seit 30 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf HR-, Finanz-, Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.