

Key Account Manager - Gebäudetechnologie (m/w) - 192322, Großraum Salzburg

Das Unternehmen

Für unseren Auftraggeber, einen international erfolgreichen Hersteller im Bereich Gebäudetechnologie, besetzen wir zur Verstärkung des Teams für das Verkaufsgebiet Österreich die Position als Key Account Manager (m/w).

Die Position

In dieser strategisch wichtigen Position liegt der Fokus auf der aktiven und umfassenden Betreuung der internationalen Key Accounts. Im Zuge dessen verantworten Sie den Aus- und Aufbau der Geschäftsaktivitäten. Dank Ihrem unternehmerischen Weitblick und Ihrer Marketingaffinität erkennen Sie Vertriebspotenziale, entwickeln diese weiter, arbeiten an einer langfristigen kundenspezifischen Vertriebsstrategie und erreichen die Umsatz- und Kostenziele. Außerdem vereinbaren Sie Konditionen, führen Jahresgespräche und gestalten die Sortiments- und Preispolitik. Neben den strategischen Aufgabenstellungen übernehmen Sie außerdem die Präsentationen des Angebotsportfolios sowie die Steuerung aller kundenbezogenen Aktivitäten auf nationaler wie internationaler Ebene.

Ihre Qualifikation

Sie sind eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit mit technischer und/oder kaufmännischer Ausbildung (Uni, FH), können bereits Erfolge im Vertrieb von erklärungsbedürftigen technischen Produkten vorweisen und haben idealerweise Berufserfahrung in einem Produktionsunternehmen gesammelt. Dank Ihrer ausgeprägten Kommunikationsfähigkeit und Ihrem Verhandlungsgeschick in deutscher und englischer Sprache fällt es Ihnen leicht mit Geschäftsführern und Ansprechpartnern aus dem Top-Management auf Augenhöhe zu agieren. Internationale Reisebereitschaft sowie das Arbeiten im Homeoffice sind Ihnen ebenfalls vertraut. Dann erwartet Sie eine spannende und strategisch wichtige Aufgabe in einem international tätigen Konzern.

Jahresbruttogehalt ab € 70.000, -- + PKW abhängig von beruflicher Qualifikation und Erfahrung.

Ihr Ansprechpartner

Frau Christina Pfister
+43 664 / 88 67 90 88
christina.pfister@rehrl.at