



WALTER & PARTNERS
MANAGEMENTBERATUNG

Unser agiler Kunde mit Sitz in Nordrhein-Westfalen ist eines der führenden Unternehmen im Bereich von IT-Lösungen (IoT und AIoT). Mit seinem Service gelingt es ihm technische Anlagen z.B. in der Kunststoffindustrie leistungsfähiger zu machen. Dabei helfen stabile hochverfügbare IoT- und Machine-Learning-Plattformen. Wenn Sie in einem jungen, dynamischen und modernen Team arbeiten wollen, suchen wir Sie als

Key Account Manager für IT-Lösungen Kunststoffverarbeitung (m/w/d)

Ihre Aufgabe

- Sie sind verantwortlich für den Ausbau sowie die Weiterentwicklung des Geschäfts mit den Kunden in der kunststoffverarbeitenden Industrie und ggf. andere Branchen mit ähnlichem technischen Anforderungsbedarf
- Sie begeistern die Kunden von den IT-Lösungen und sichern das weitere Wachstum ab, dabei bauen Sie Kooperationen und Partnerschaften auf bzw. aus
- Sie stehen als „Challenging Partner“ im engen Kontakt mit den Product Ownern und stellen sicher, dass das Verständnis der Kundenbedürfnisse kontinuierlich verbessert wird
- Sie erkennen die Anforderungen der Kunden und Partner und zeigen ihnen auf, wie sie ihr Geschäft mit den IT-Technologien unseres Kunden optimieren / verbessern können
- Durch Ihren starken Beitrag, sichern Sie die Forecastplanung mit einer kontinuierlich gefüllten Pipeline im CRM ab, die Innovationen und Marketingunterstützung helfen Ihnen dabei Ihre Verkaufserfolge kontinuierlich zu steigern
- Sie arbeiten eng mit der Geschäftsführung und Kollegen in den technischen Abteilungen zusammen

Ihr Profil

- Sie haben ein Hochschulabschluss (z.B. Bachelor) und/ oder bringen nachweisliche Vertriebsenerfolge innerhalb der Kunststoffverarbeitungsindustrie mit. Idealerweise rund um die Erhöhung der Verfügbarkeit, sowie die Anlagenüberwachung und Sicherheit
- Sie verfügen über Erfahrung in der Steuerung von Leads bis zur Kundenbeauftragung
- Sie sind vertraut im Umgang mit anspruchsvollen Kunden in der produzierenden Industrie und haben Spaß an der Begeisterung und Gewinnung von Kunden
- Sie qualifizieren sich durch ihre hohe Kundenorientierung und nachhaltiges Verfolgen von Vertriebschancen
- Sie zeichnen sich durch Ihre ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie durch Ihr unternehmerisches Denken und Handeln verbunden mit einer strukturierten Arbeitsweise aus
- Sie haben Spaß in einem agilen Team zu arbeiten und die Innovationen voranzutreiben
- Sie verfügen über ausgezeichnete Kenntnisse in der deutschen Sprache und bringen verhandlungssichere Englischkenntnisse sowie eine Reisebereitschaft mit

Unser Kunde bietet eine Aufgabe, bei der Sie ihre kreative Vertriebsenergie voll einbringen können. Sie sind eingebunden in ein hochmotiviertes und dynamisches Team, welches gemeinsam konsequent am Erfolg des Unternehmens arbeitet und dabei auf Bürokratie, hierarchische Entscheidungsprozesse und politische Spielchen gänzlich verzichtet. Erfolge werden gebührend gefeiert. Wenn Sie Spaß an einer solchen Aufgabe haben, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der/des **Quelle/Portals** und der **Kennziffer WP2146** per E-Mail an info@wpmb.de mailen. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Walter unter der Tel.-Nr.: +49(0)621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen! Walter partners Managementberatung GmbH, Rohrkolbenweg 10, 68259 Mannheim.