

Unternehmen

Die medifa metall und medizintechnik GmbH ist ein Spezialist für die Produktion von Einzelbauteilen und kompletten Baugruppen nach technischer Zeichnung aus Aluminium und Edelstahl. Neben den eigenen Produkten der medifa healthcare group werden Komponenten für ausgewählte, strategische Geschäftspartner hergestellt. In der breit aufgestellten Fertigung kommen dabei viele Verfahren zum Einsatz. Neben dem eigenen Werkzeugbau gibt es eine große Blechverarbeitung, mechanische Zerspanung, Schweißtechnik und Oberflächentechnik.

Für den weiteren Auf- und Ausbau unserer strategischen Partnerschaften suchen wir einen

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

Die Aufgabe

- In dieser Funktion arbeiten Sie in technisch anspruchsvollen Märkten aktiv an der Umsetzung unserer Key Account Management Strategie mit
- Für Sie stehen eine nachhaltige, qualifizierte Beratung und langfristige Kundenbindung unserer Schlüsselkunden im Fokus
- Sie identifizieren und gewinnen neue Key Accounts, um sie so zu strategischen Kunden aufzubauen
- Für Ihre Key Accounts sind Sie für die Erstellung der Absatz- und Umsatzplanung (Forecast), Reporting von Vertriebskennzahlen und Erreichung der gesetzten Geschäftsziele verantwortlich
- Sie erstellen Angebote und Rahmenangebote und arbeiten kundenspezifische Lieferkonzepte aus
- Bei Erstaufträgen übernehmen Sie die Projektleitung zur Koordination der Erstmusterproduktion
- Bei Aufträgen und Indexänderungen stellen Sie technische und kaufmännische Klarheit her
- Sie besuchen Kunden und Messen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften, der Ingenieurwissenschaften oder Techniker mit Vertriebserfahrung
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Betreuung von Großkunden, Key Account Management oder Business Development mit eigener Kundenverantwortung und nachweislichen Erfolgen mit Fokus auf Neukundengenerierung oder Großprojekten
- Analytische Fähigkeiten, Kundenbedürfnisse zu aggregieren und diese in die Organisation zur Lösungsfindung zu übersetzen (Voice of the customer)
- Flexible und selbstständige Persönlichkeit, die auch in einem dynamischen Umfeld mit Vertriebspassion und Teamgeist, lösungsorientierte Ergebnisse erzielt
- Strategische Arbeitsweise, unternehmerisches Denken und Kenntnisse von methodischen Kompetenzen
- Sie verstehen Kunden zu begeistern, überzeugen und sind ein geschätzter Ansprechpartner und ein Hands-on Teamplayer
- Sie sind vertraut mit ERP-Systemen, vorzugsweise ProAlpha, sowie den gängigen MS Office Anwendungen
- Verhandlungssichere Kommunikationsfähigkeit in Deutsch und Englisch sowie interkulturelle Kompetenz

Wir bieten

- Global Player mit flachen Hierarchien
- Betriebliche Altersvorsorge
- Anbindung ans öffentliche Verkehrsnetz durch die Stadtbahnhaltestelle „Baden-Baden Rebland“
- Moderner Aufenthaltsbereich für die Pause und das come together mit den Kollegen-auch mit Außenterrasse
- Täglich wechselnde Menüauswahl für ein warmes Mittagessen

Können Sie sich vorstellen, diese Aufgabe zu übernehmen? Dann wenden Sie sich bitte direkt an Herrn Hoffmeister oder an die Personalabteilung.