Althen Hensel
RECRUITMENT SOLUTIONS



BUSINESS SCOUT / KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D) – CHEMISCHE INDUSTRIE

JOB ID 200344

Seit seiner Gründung im Jahr 1957 ist unser Mandant der führende Hersteller für hochwertige fluorpolymerausgekleidete Pumpen und Ventile. Er beliefert hauptsächlich Fortune-500-Kunden in der Prozessindustrie für Basischemikalien, Fein- und Spezialchemikalien und die pharmazeutische Industrie. Seine Produkte sind aber auch in der Lebensmittel-, Bergbau-, Halbleiter- und Papierindustrie zu finden.

Zur Unterstützung des Commercial & Business Development unseres Mandanten am Standort **Kempen** suchen wir Sie als **Business Scout / Key Account Manager (m/w/d).** Ein Umzug ist hierfür nicht notwendig, Sie können aus dem Home-Office arbeiten.

In Unterstützung des Business Development Managers vereinigen Sie sämtliche Direktvertriebsaktivitäten in sich. Sie sind verantwortlich für unsere Top-Kunden, Sie steuern die strategische Ausrichtung, das Wachstum und langfristige Entwicklungspartnerschaften. Durch Kundenfokussierung generieren Sie überdurchschnittliche Ergebnisse mit unseren Kunden.

Ihre Aufgaben

- Sie identifizieren Geschäftspotentiale in der Chemischen Industrie und weiteren Zukunftsbranchen
- Als Technologie Scout erweitern Sie, in enger Abstimmung mit den Key Accounts, das aktuelle Produktportfolio um innovative Technologien (Industrie 4.0, IoT) und etablieren Entwicklungspartnerschaften
- Weiterentwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen zu Schlüsselkunden mit dem Ziel, nachhaltiges Wachstum zu erzielen in enger Zusammenarbeit und Abstimmung mit Channel-Partnern
- Planung und Durchführung von Projektvertragsverhandlungen und jährliche Preisgespräche mit Großkunden, ggf. zusammen mit Territorialvertrieb (Verhandlungen von Rahmenverträgen)
- Konzepterstellung zur strategischen Kundenbetreuung und Weiterentwicklung des Key-Account-Bereiches, um durch Account Pläne Marktanteile zu erhöhen
- Weiterentwicklung des Berichtswesens für Key Accounts im üblichen Umfang (Sales Funnel, Forecast-Erstellung, Kunden-, Markt- sowie Wettbewerbstrends, Kundenzufriedenheit)
- Schaffung dauerhaft tragfähiger, vertrauensvoller und allen Beteiligten Nutzen bringender Geschäftsbeziehungen, Sicherstellung einer kundenorientierten und effektiven Kommunikation, Mitwirkung auf Messen und Ausstellungen
- Einbindung der gesamten Organisation zur Realisierung der verabschiedeten Key Account Plans (Multi-Level-Selling, Ausbau Beziehungsnetz Organisation und Schlüsselkunde)

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau / Verfahrenstechnik oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im strategischen und taktischen Vertrieb bei Großkunden der chemischen Industrie im Umfeld eines international tätigen Industrieunternehmens
- Strategisches Arbeiten, eigenständiges und unternehmerisches Denken, Methodenkompetenz
- Zielorientierte, nachweisbare Erfolgsbilanz bei der Erreichung der Verkaufsziele
- Hohe Kundenorientierung
- Exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten, Verhandlungsgeschick und der Wille zum Erfolg
- Teamfähigkeit, Entscheidungsfähigkeit und Kreativität („Hands on“)
- Fließend Deutsch- und Englisch in Wort und Schrift, weitere Sprachen sind von Vorteil
- Sicherer Umgang mit state-of-the-art IT Tools (Office, CRM, SharePoint), Social Media Skills

Unser Mandant bietet

- Philosophie der internen Talent- und Karriereentwicklung mit sowohl lokalen als auch globalen Möglichkeiten
- Vielfältiges und anspruchsvolles Tätigkeitsfeld mit hoher Sichtbarkeit, das einen Unterschied macht
- Die Werte "Trust, Team, Excellence" prägen das Handeln des Kunden
- Eine internationale Unternehmenskultur, die auf Teamarbeit und kontinuierlicher Entwicklung eines global agierenden Unternehmens basiert

Wenn das genannte Stellenprofil für Sie interessant ist und Sie die notwendigen Voraussetzungen erfüllen, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per Mail (t.hensel@ah-recruitment.com).

Althen Hensel GmbH - RECRUITMENT SOLUTIONS
www.ah-recruitment.com