

UNTERNEHMENSBERATUNG

Unser Kunde ist ein erfolgreicher globaler Industrie-Konzern, der technisch leistungsstarke Baumaschinen (Schwer- und auch Kompaktmaschinen) entwickelt, herstellt und primär über Händlernetze vertreibt.

Als Full-Liner gehört unser Kunde weltweit zu den führenden Baumaschinenherstellern. Die Produkte setzen stets technische Trends und bewegen den Markt – aufgrund der hohen Qualität der Produkte beträgt der Marktanteil in den verschiedenen Teilmärkten bis zu 50 % und verdeutlicht die starke Marktposition.

Neben dem flächendeckenden Händlernetz ist auch ein systematisches europäisches Key Account Management ein wesentlicher Teil des Erfolgsrezeptes – strategische Key Accounts sind insbesondere die europaweit agierenden Vermieter von Bauequipment und Baumaschinen.

Für den Vertrieb der kompakten Baumaschinen an bestehende Key Accounts und zum Aufbau neuer Key Accounts suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n europäischen Key Account Manager/in mit Sitz in Deutschland; die/der Stelleninhaber/in wird vom Home-Office aus agieren.

EUROPÄISCHER KEY ACCOUNT MANAGER (W/M) KOMPAKTE BAUMASCHINEN

Aufgaben

- Berichtsweg an den Director Key Account Management EMEA, Betreuung und Ausbau bestehender Key Accounts mit ihren Zentralen primär in Deutschland und in westeuropäischen (Nachbar)Ländern, enge Zusammenarbeit mit den eigenen lokalen Vertriebsteams und auch dem European Headquarter
- Abstimmung, Vorbereitung und Verhandlung von Rahmenverträgen, Bearbeitung und Nachverfolgung von Ausschreibungen und RFQs, systematisches Kundenbeziehungsmanagement, unternehmensinternes Schnittstellenmanagement zur Umsetzung der Verträge und Vereinbarungen mit den Key Accounts (namhafte Vermieter von Bauequipment und Baumaschinen)
- regelmäßige Besuche bei den Key Accounts vor Ort (in den Zentralen und auch den wichtigsten regionalen Niederlassungen), Koordination und Steuerung der Aftermarket-Aktivitäten und Serviceleistungen
- jährliche Key Account Planung, Umsetzung des Plans und fortlaufendes Forecasting & Reporting, konzerninterne Abstimmung von Budget, Stückzahlen, Preisen, Lieferterminen etc.
- aktive Unterstützung des deutschen Key Account Management-Teams und Mitwirkung bei der Betreuung der lokalen Kunden
- gezielter Aufbau von neuen Key Accounts in weiteren europäischen Märkten – Marktrecherche und Analyse, Identifizierung von potentiellen Key Accounts, systematisches Business Development, interne Zusammenstellung und Aufbereitung von Zahlen und Fakten für Angebotserstellung und Vertragsverhandlungen, Vertragsabschlüsse etc.
- Teilnahme an relevanten Messen und Veranstaltungen

Profil

- kaufmännisches oder technisches Studium bzw. eine vergleichbare Ausbildung, mehrjährige relevante Berufserfahrung im Vertrieb / Key Account Management für Investitionsgüter sind Grundvoraussetzung
- Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten an die Bauindustrie wäre ein großer Vorteil (insbesondere Baumaschinen, Arbeits- und Hebebühnen, Kompressoren, Pumpen, Container, Gerüste, Werkzeuge usw.)
- alternativ dazu Erfahrungen im Vertrieb artverwandter Investitionsgüter wie Gabelstapler, Nutzfahrzeuge, Landmaschinen etc.
- Erfahrungen im Umgang mit internationalen Vermietungs-Organisationen wären vorteilhaft, sind aber keine Bedingungen
- gute praktische Kenntnisse in der Vorbereitung und Durchführung größerer Verhandlungen und Ausschreibungen – bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss
- ausgeprägtes technisches Interesse, unternehmerisches Denken, sehr gute analytische und konzeptionelle Fähigkeiten, systematischer strukturierter und gut organisierter Arbeitsstil, Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, souveränes Auftreten
- Prozessorientierung, gute Problemlösungsfähigkeiten, gutes Prioritätenmanagement und Ergebnisorientierung, effizientes Zeitmanagement, Pioniergeist
- idealerweise Erfahrungen in einer Matrixorganisationen
- sicherer Umgang mit modernen Kommunikationsmitteln (inkl. MS-Office, ERP- und CRM-Systemen), Reisebereitschaft, verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, gerne auch weitere Fremdsprachenkenntnisse

Angebot

- Mitarbeit in einem erfolgreichen Konzern, der als Marktführer bekannt und anerkannt ist
- sehr anspruchsvolle Aufgabe im internationalen Key Account Management mit viel Gestaltungsspielraum
- erstklassige wettbewerbsfähige und hochwertige Produktpalette mit überdurchschnittlichem Marktpotential
- kollegiales Betriebsklima mit Teamgeist und Wertschätzung
- internationales Arbeitsumfeld in einer Organisation, die stark wächst und entsprechende Karrierechancen bietet
- attraktives Vergütungspaket plus Firmenwagen

Ihr Ansprechpartner

Mathias Friedrichs steht Ihnen für eine vertrauliche Kontaktaufnahme gerne unter 0211 - 577300 zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung inkl. Gehaltsangabe:

contact@friedrichs-partner.com

BÜRO DÜSSELDORF
Hohenstaufenstr. 4
40547 Düsseldorf

irc { global executive
search partners