

Senior Key Account Manager / Sales Director in Spe (m/w/d)

Unser Klient ist eine weltweit erfolgreich tätige Unternehmensgruppe der metallverarbeitenden Industrie, mit exzellenter Marktstellung und bietet unter anderem technisch anspruchsvolle Engineering Dienstleistungen für Laserschneiden, CNC-Bearbeitung, Kanttechnik, Schweißen und Montage für industrielle Stahlbaukonstruktionen. Die Unternehmenskultur ist von einem kooperativen Führungsstil sowie klaren Informationswegen geprägt und die Mitarbeiter werden als Basis des Unternehmenserfolges verstanden. Für die auch zukünftig erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens suchen wir jetzt Sie, als technisch versierten und unternehmerisch denkenden Senior Key Account Manager (m/w/d), verbunden mit der Perspektive zur Vertriebsleitung. Der Standort ist in Nordrhein-Westfalen.

Ihre Aufgaben sind im Wesentlichen:

- Betreuung und Ausbau von Key Account Kunden im Bereich Blechbearbeitung, Laserschneiden, Biegen und mechanischer Bearbeitung
- Regelmäßige Abstimmung mit Produktion, Arbeitsvorbereitung und Einkauf
- Verhandlung, Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten für Fertigungsprojekte
- Unterstützung bei der Projektabwicklung und Terminüberwachung
- Bearbeitung von Export- und Ausfuhrthemen, u.a. bei genehmigungspflichtigen Gütern
- Pflege von Kunden- und Projektdaten im ERP-/CRM-System
- Perspektivisch Übernahme Leitung des Backoffice Teams mit 4-5 Mitarbeitern

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium, zum Wirtschaftsingenieur oder vergleichbar.
- Mindestens 10 Jahre einschlägige Berufserfahrung, davon mindestens 8 Jahre Vertriebserfahrung
- Erfahrung im Bereich Blechbearbeitung, Laserschneiden, Kanttechnik oder mechanischer Bearbeitung sehr von Vorteil
- Technisches Verständnis für Fertigungsprozesse und technische Zeichnungen
- Erfahrung in Formulierung und Erstellung von Angeboten
- Gewinnendes, sicheres Auftreten sowie kunden- und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Erfahrung im Exportgeschäft bzw. Kenntnisse im Bereich Ausfuhrkontrolle und genehmigungspflichtiger Güter sehr wünschenswert
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Wenn Sie sich von diesen ersten Informationen angesprochen fühlen, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung, des frühestmöglichen Eintrittstermins einfach und schnell per E-Mail an: info@hr-rafoth.com. Für einen ersten Kontakt steht Ihnen Herr Olaf Rafoth, von RAFOTH HUMAN RESOURCES, unter der Telefonnummer +49 172 4117711 gern zur Verfügung. Die Berücksichtigung von Sperrvermerken ist selbstverständlich.