



## STELLENSPEZIFIKATION

---

**Key Account Manager**

**(m/w/d)**



## UNSER KUNDE

Unser Kunde zählt zu den Marktführern im Segment des modularen Holzsystembaus und konnte in den letzten Jahren bereits eine größere Zahl moderner und herausfordernder Projekte realisieren. Das mittelständische Unternehmen setzt dabei auf einen vollumfänglich neuen Ansatz für die Bereiche Bauen und Wohnen. Seriell vorgefertigte, umfassende Raummodule aus Massivholz werden nach dem Prinzip „Plug & Play“ zu vielseitig einsetz- und gestaltbaren, flexiblen Wohneinheiten kombiniert. Das Ergebnis sind Räume, die nicht nur ein attraktives und besonderes Ambiente garantieren, sondern auch vielfältige Vorteile in Sachen Gesundheit, Raumklima und Werthaltigkeit haben. Unser Kunde steht für klimapositives Bauen. Holzbau in Kombination mit der seriellen Vorfertigung ermöglicht kurze Bauzeiten, reduziert nachhaltig die Immissionen und schafft Wohneinheiten, die in sich wiederverwendbar sind.

Unser Auftraggeber befindet sich auf einem fortgesetzten Expansionskurs und möchte in weitere Marktbereiche vordringen. Das Ziel ist die Weiterentwicklung und Gestaltung des Produktvertriebs an die Zielgruppen Architekten, Bauträger und Projektentwickler im Bundesgebiet.

Durch eine moderne Mitarbeiterkultur mit dem Menschen als Erfolgsfaktor, die hohe Unternehmensidentifikation gepaart mit Teamspirit und der hohe Motivationsgrad der Belegschaft werden vollumfängliche Spitzenleistungen für Kunden und Partner begünstigt. Insbesondere durch eine äußerst positive Marktresonanz, eine echte und nachhaltige Werteorientierung und ein weitreichendes strategisches Wachstum wird für die Belegschaft auch in Zukunft Sicherheit und eine attraktive Perspektive geboten.

## DIE POSITION

Unser Kunde befindet sich weiter auf Expansionskurs und sucht im Zuge einer neu geschaffenen Position zum nächstmöglichen Zeitpunkt für den Vertriebsbereich einen

### **Key Account Manager (m/w/d)**

Sie passen zu unserem Kunden, wenn Sie über ein abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechend langjähriger Berufserfahrung in einem für diese Position relevanten Bereich vorweisen können. Sie verfügen Ihrerseits über ausgeprägte Erfahrungen im direkten Vertrieb und der Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien. Ihrerseits zeichnen Sie sich als kommunikationsstarker Generalist mit einer besonderen Befähigung zur Gewinnung und Überzeugung von Kunden aus. Ferner verfügen Sie über eine Identifikation mit dem skizzierten Produktbereich unseres Kunden und können diesen daher positiv vermarkten. Sie verfügen Ihrerseits über nachgewiesene regionale oder überregionale Vertriebserfahrung und entsprechende Erfolge im Bereich der benannten Zielgruppe. Ihr bestehendes Netzwerk ist für unseren Kunden daher umgehend aktivier- und nutzbar.



## **IHRE PERSÖNLICHKEIT**

Ihre Persönlichkeit passt zu unserem Kunden, wenn Sie umsetzungs- aber auch teamorientiert handeln, sich durch ein kommunikations- und überzeugungsstarkes Auftreten und durch eine besondere Kreativität auszeichnen und Sie eine Vielzahl an Ideen besitzen. Dabei sind Sie äußerst verbindlich und verfügen über eine situative Hands-On-Mentalität und behalten auch in arbeitsintensiven Projektphasen gerne den Blick für das Wesentliche. Sie überzeugen Ihre Gesprächspartner durch ihr Auftreten und Ihr Produktwissen und bauen dadurch langfristige Geschäftsbeziehungen auf. Ihr zielführendes Verhandlungsgeschick setzen Sie im Sinne unseres Auftraggebers ein. Dazukommend verfügen sie über ein ausgeprägtes Verantwortungs- und Qualitätsbewusstsein für Budget, Qualität und Termine. Und besitzen die Fähigkeit quer zu denken und den starken Willen, die neuartige Projektidee unseres Kunden zu Ihrer persönlichen zu machen.

Sie bekommen in dieser Funktion die Möglichkeit, umfassend und maßgeblich am weiteren Erfolg des Unternehmens mitzuwirken und die Unternehmensentwicklung nachhaltig zu prägen. Es erwartet Sie eine ausgesprochen vielseitige, eigenverantwortliche und außerordentlich herausfordernde Vertriebsposition.

## **HAUPTVERANTWORTLICHKEITEN UND AUFGABENGEBIET:**

Die Aufgabe ist, eine sowohl operativ als auch strategisch ausgerichtete, Vertriebsaufgabe. Zurzeit übernimmt das Unternehmen Entwicklungsposition in seinem Bereich, die erweitert und ausgebaut werden soll. Die Zielsetzung des Stelleninhabers ist es, den erfolgreichen Aufbau eines neuen Produkts zu übernehmen, um die Position unseres Auftraggebers nachhaltig zu stärken und weiter zu optimieren.

## **HIERAUS ERGEBEN SICH FOLGENDE EINZELAUFGABEN**

- Weiterentwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie unseres Kunden in Deutschland
- Ansprache und Gewinnung von Neukunden in den Kundenbereichen Projektentwicklung, Bauträger und Architekten
- Verantwortung für die kundenorientiertem Key Account Management Aktivitäten unseres Auftraggebers
- Ausbau des bestehenden Kundennetzwerks
- Ansprechpartner für Neu- und Bestandskunden
- Vertretung des Unternehmens auf Messen und Veranstaltungen
- Mitwirkung an der Marketingstrategie des Unternehmens
- Analyse der derzeitigen Marktsituation und Entwicklung neuer Vertriebsideen
- Erkennen und Aufnehmen entsprechender Markt- und Gesellschaftstrends
- Reporting gegenüber der Geschäftsführung
- Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen



#### UNSER KUNDE BIETET IHNEN

- Ein Vergütungspaket mit attraktivem fixen und variablen Gehaltsbestandteilen sowie einen angemessenen Dienstwagen
- Ein sehr dynamisches Arbeitsumfeld in dem Eigeninitiative gefragt ist
- Die Möglichkeit, eine Expansionsphase maßgeblich mitzugestalten
- Einen stark ausgeprägten Gestaltungsspielraum

#### IHR ANSPRECHPARTNER

Lida Schapuri-Nehe

Research

Email: [lsn@westwind-karriere.de](mailto:lsn@westwind-karriere.de)

Phone: +49 30 884 72 64 - 11