



Herzlich Willkommen bei Normfest

Key Account Manager (m/w/d) im Außendienst

Ein sehr guter Umgang mit Kunden zeichnen dich aus?

Durch dein technisch- und kaufmännisches Verständnis verstehst du es, deine Gesprächspartner zu überzeugen und langfristig zu gewinnen?

Du möchtest durch deinen persönlichen Einsatz das Großkundengeschäft voranbringen?

Dann bewirb dich jetzt und werde Teil unseres großartigen Vertriebsteams als

Key Account Manager (m/w/d)

für Nord- oder Süddeutschland

Worum es geht:

- Du übernimmst die überregionale Betreuung und den Ausbau von Schlüsselkunden und bist verantwortlich für deren Weiterentwicklung aber auch **im Besonderen die Akquise neuer Key Accounts**
- Die Projektleitung von der Anfrage bis zum Rollout unserer kundenspezifischen Dienstleistungslösungen im Bereich des C-Teile-Managements und dem Normfest iStorage-Wiegesystem
- Verantwortung für die Bedarfsermittlung, Evaluierung sowie Präsentation von Produkten und Systemlösungen bei unseren Kunden
- Betreuung der Projekte von der Preis- und Konditionsverhandlung bis hin zum Vertragsabschluss
- Du definierst und erreichst Umsatzziele sowie Key-Performance-Indikatoren (KPIs), die wir gemeinsam festlegen, und tragen aktiv zur nachhaltigen Umsatzsteigerung bei

Der ideale Kandidat (m/w/d):

- Verfügt über Verkaufstalent, starke Kundenorientierung, Kommunikationsfähigkeit und betriebswirtschaftliches Verständnis
- Hat technisches und kaufmännisches Know-how sowie fundierte Vertriebserfahrung aus dem Außendienst, idealerweise im Bereich Fahrzeugbau oder der Automobilindustrie
- Hat eine positive Ausstrahlung, eine starke Persönlichkeit, ein überzeugendes Auftreten sowie bestenfalls mehrjährige Erfahrung im Direktvertrieb oder Handel (bevorzugt im Mittel-/Großkundengeschäft)
- Ist versiert im Umgang mit anspruchsvollen Kunden und kann komplexe Verhandlungen erfolgreich führen
- Bringt Eigeninitiative, Einsatzbereitschaft und Begeisterungsfähigkeit mit

- Zeigt hands-on-Mentalität und die Fähigkeit erklärungsbedürftige, technische Systeme verständlich zu erklären
- Hat eine stark ausgeprägte Reisebereitschaft, Aufgrund der überregionalen Tätigkeit, im besten Fall einen zentralen Wohnort in einem der Gebiete sowie einen Führerschein der Klasse B

Diese Position hat den klaren Schwerpunkt Neukundengewinnung, weshalb du mit deiner freundlichen, aufgeschlossenen Art in der Lage sein musst, den Kunden von unseren Lösungen zu begeistern und eine dauerhafte, langfristige Geschäftsbeziehung aufzubauen.

Wir können zurzeit jeweils das **Verkaufsgebiet Nord- oder Süddeutschland** anbieten. Es ist also von großem Vorteil, wenn du **einen Wohnort, relativ Zentral, in einem dieser Gebiete hast**.

Das hast du davon – Deine Benefits:

- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag
- **Ein attraktives Jahresgehalt, welches sich durch leistungsabhängige, variable Prämien signifikant nach oben erhöhen lässt**
- Ein umfangreiches Onboarding sowie individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- Wertschätzung und Anerkennung von Persönlichkeit und Leistung
- Flexibilität und Unterstützung in jeglicher Hinsicht
- Verantwortungs- und Entscheidungsspielraum in deinem Verkaufsgebiet
- Ein engagiertes und hilfsbereites Team
- Ein neutraler Firmenwagen – zur Privatnutzung (1 %-Regelung)
- Attraktive Mitarbeiterangebote - z.B. Betriebliche Altersvorsorge, Zuschüsse zum E-Bike und Wellpass

Überzeuge uns jetzt mit deiner Bewerbung.

Wir freuen uns auf dich.

Herzlich Willkommen bei Normfest

Herzlich Willkommen bei Normfest

Key Account Manager (m/w/d) im Außendienst

Additional information

Location	Kassel
Position type	Full-time employee
Start of work	As of now

Responsible

Daniel Vahrenholt

