



## Herzlich Willkommen bei Normfest

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

Überzeugungskraft und guter Umgang mit Kunden zeichnen dich aus?

Du möchtest dein Talent im Vertrieb bei Großkunden anwenden?

Du möchtest Erfolge durch deinen persönlichen Einsatz feiern können?

**Dann bewirb dich jetzt und werde Teil unseres großartigen Vertriebsteams als**

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

**für das Verkaufsgebiet Norddeutschland**

Worum es geht:

- Du übernimmst die Akquise neuer und Entwicklung bestehender Großkunden und bist für Präsentation und Verkauf unserer digitalen Beschaffungstools, Systeme und Dienstleistungen verantwortlich
- Der Abschluss langfristiger Belieferungsverträge sowie das eigenverantwortliche Begleiten von Aufträgen in den Projektgeschäften gehört ebenso zu deinen Aufgaben, wie das Beziehungsmanagement zum Kunden und Umsetzen von Verkaufsstrategien
- Du begleitest die Aufträge des Projektgeschäfts eigenverantwortlich
- Dazu kommt die Planung und Umsetzung von Aktivitäten zur Geschäftsentwicklung im eigenen Gebiet

Der ideale Kandidat (m/w/d):

- Verfügt über Verkaufstalent, starke Kundenorientierung Kommunikationsfähigkeit und betriebswirtschaftliches Verständnis
- Bringt Leidenschaft und Bezug zu Automotive, Handwerk sowie technischen Neuheiten bezogen auf Beschaffungsprozesse mit
- Hat eine positive Ausstrahlung, eine starke Persönlichkeit, ein überzeugendes Auftreten sowie mehrjährige Erfahrung im Direktvertrieb oder Handel (bevorzugt im Mittel-/Großkundengeschäft)
- Bringt Eigeninitiative, Einsatzbereitschaft und Begeisterungsfähigkeit mit
- Zeit eine stark ausgeprägte hands-on-Mentalität mit gutem betriebswirtschaftlichem Know-how sowie die Fähigkeit erklärungsbedürftige technische Systeme dem Kunden verständlich rüberzubringen
- Hat einen Wohnort in einem der Verkaufsgebiete und starke Reisebereitschaft sowie einen Führerschein der Klasse B

Diese Position ist der Schlüssel zu unserem Großkundengeschäft, weshalb du, nach unserer umfangreichen Produktschulung, in Verhandlungen mit Ansprechpartnern sämtlicher Hierarchieebenen gehen wirst.

**Das Verkaufsgebiet erstreckt sich über den Norddeutschen Raum - Von der Küste bis ins südliche Niedersachsen, weshalb du eine entsprechende Reisebereitschaft mitbringen solltest.**

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**

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

Additional information

Location **Hanover**

Position type **Full-time employee**

Start of work **Aug 1, 2025**

**Responsible**

Daniel Vahrenholt

