



WINNING AT WORK

WIR SUCHEN AB SOFORT:

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

Am Standort Zwerenberg produzieren wir seit 70 Jahren vorwiegend Metallkomponenten und entwickeln Lösungen für den Büro- und Wohnmöbelsektor. Als Mitglied der NWI Group greifen wir dabei auf ein internationales Partnernetzwerk mit über 2000 Beschäftigten aus den Bereichen Akustik, Photovoltaik, Betriebseinrichtung, Wärme- oder Medizintechnik zurück.

### Ihre Aufgaben

- > Betreuung und Ausbau der Geschäftsbeziehung sowie des Umsatzvolumens von ausgewählten Kunden im B2B-Bereich
- > Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Identifikation neuer Potentialkunden
- > Aktive und konsequente Kundenakquise zur Gewinnung neuer Key Accounts
- > Erfolgreicher Ausbau des Auftragsvolumens zur Steigerung der Umsatzziele
- > Unterstützung der Produktentwicklung anhand des Kundenfeedbacks
- > Mitwirken bei der Festlegung der Vertriebsstrategie und Ausbau der Vertriebskanäle durch eine enge Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung

### Ihr Profil

- > Erfolgreich abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium mit Schwerpunkt Vertrieb oder Abschluss als Wirtschaftsingenieur/-in
- > Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, idealerweise als Key Account Manager/-in, und der Kundenakquise im B2B-Bereich
- > Ausgeprägte Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick und ein professionelles Auftreten
- > Erfolgreiche Konzipierung und Steuerung von Kundenprojekten auf Grundlage einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit
- > Erfahrung im Auf- und Ausbau von Vertriebskanälen
- > Sicherer Umgang mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen und Kostenkalkulationen
- > Gute Englischkenntnisse und Reisebereitschaft für erforderliche Kundenbesuche, überwiegend in der DACH-Region

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins per Post oder Mail an:

Veyhl GmbH

Schwarzwaldstraße 2-8  
75389 Neuweiler-Zwerenberg  
E-Mail.: [personal@veyhl.com](mailto:personal@veyhl.com)

