

Wir suchen zur unmittelbaren Einstellung eine/n:

KEY ACCOUNT MANAGER Direct Accounts (m/w/d)

verantwortlich für die Pflege und den Ausbau der Kundenbeziehungen zu unseren Direktkunden.

Das Unternehmen:

Die ASSMANN WSW Gruppe ist Teil der BCS Group GmbH, einem weltweiten Hersteller von Kabelkonfektionen und Beleuchtungstechnik mit dem Schwerpunkt Automobilzulieferindustrie.

Die ASSMANN WSW components GmbH in Lüdenscheid ist das Headquarter einer international tätigen Unternehmensgruppe mit mehr als 50 Jahren Erfahrung in der Herstellung und dem Vertrieb von elektromechanischen Bauelementen mit Kooperationspartnern in Asien und eigener Produktion in der Slowakei/Osteuropa.

Als Ansprechpartner für Verbindungslösungen und Kühltechnik, unterstützen wir unsere Direct Accounts und Distributionspartner in Industrie und Telekommunikation mit Standardprodukten und kundenspezifischen Lösungen.

Ihre Aufgaben:

- Vertrieb von standardisierten und kundenspezifischen elektromechanischen Komponenten
- Betreuung und Ausbau der Umsätze von bestehenden Key Accounts
- Technische und kaufmännische Beratung unserer Ansprechpartner
- Projektspezifische externe Kommunikation mit den Entwicklungs-, Konstruktions- und Einkaufsabteilungen unserer Kunden
- Projektspezifische interne Kommunikation mit Customer Service, Produktmarketing und Einkauf
- Erarbeitung und Durchführung von Jahres- und projektspezifischen Preisverhandlungen
- Selbständige Planung und Durchführung von Kundenbesuchen
- Führen einer Projektliste mit monatlichem Update
- Erstellung von Besprechungsprotokollen und Besuchsberichten
- Messetätigkeit

Ihr Profil:

- Überzeugendes Auftreten, ausgeprägte Kommunikationsstärke, verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Fundierte Vertriebserfahrung im Umfeld elektromechanischer Bauelemente und Sonderlösungen
- Nationale Reisebereitschaft und interkulturelle Kompetenz
- Strukturierte Arbeitsweise und hohe Eigenmotivation
- Teamfähigkeit, Organisationstalent und zielorientiertes Handeln

Unser Angebot:

- Die Sicherheit einer stetig wachsenden internationalen Unternehmensgruppe
- Besondere Unternehmenskultur, in der Wertschätzung und Teamgeist großgeschrieben werden
- Eine umfassende Einarbeitung und die Möglichkeit, sich persönlich und fachlich in den unterschiedlichen Produktbereichen weiterzuentwickeln
- Neutraler Firmenwagen auch zur privaten Nutzung
- Ein der Verantwortung entsprechendes Gehalt
- Attraktives Bonussystem
- Interne und externe Schulungen

Ihre Bewerbung inklusive Angaben zur Gehaltsvorstellung und Verfügbarkeit schicken Sie bitte an:

bewerbungen@assmann-wsw.com

Ihr Ansprechpartner für Rückfragen:

Klaus Böckmann (Vertriebsleiter Direct Accounts Europa)

Tel.: 02351-5542-63

E-Mail: boeckmann@assmann-wsw.com

ASSMANN WSW components GmbH

Auf dem Schüffel 1, D-58513 Lüdenscheid