



**LET ME BE YOUR**

**MANAGER!**

Für unseren Hauptsitz in 97990 Weikersheim haben wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt folgende Stelle zu besetzen:

**KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)**

[career@bdtronic.de](mailto:career@bdtronic.de)  
[www.bdtronic.de/karriere](http://www.bdtronic.de/karriere)

**bdtronic** 



# WAS WIR BIETEN.



## **International wachsendes Unternehmen**

Internationale Kunden und Kollegen, sowie Gesellschaften im Ausland



## **Deine Ideen sind gefragt**

Wir ermöglichen aktives Einbringen und übertragen gerne Verantwortung



## **Moderne Unternehmenskultur**

Moderne Technik, flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege



## **Sehr gutes Betriebsklima**

Wir haben Spaß am gemeinsamen Anpacken von spannenden Projekten



## **Work, Life, Balance**

30 Tage Urlaub, Gleitzeit mit Kernarbeitszeit, keine Schichtarbeit, Überstundenausgleich und div. Freizeitangebote



## **Weiterbildungsmöglichkeiten**

Wir wollen nicht nur fordern, sondern auch fördern. Alles kann, nichts muss



# WAS WIR SUCHEN.



## Qualifikation

Abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation



## Berufserfahrung

Umfangreiche Vertriebserfahrung im Maschinen- und Anlagenbau und/oder von Investitionsgütern vorzugsweise aus dem automotive Umfeld



## Fachliche Kenntnisse

Gutes technisches Verständnis, Fähigkeit zur Simplifizierung und Erklärung komplexer technischer Zusammenhänge



## Sprachkenntnisse

Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse aufgrund unserer internationalen Ausrichtung



## Zusatzanforderungen

Vertriebsgen und hohe Kundenorientierung, hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeit, akquisestarker + aktiver Netzwerker



## Soft-Skills

Professionelles Auftreten, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke, hervorragende Argumentationstechnik, hohe Eigenmotivation, Ergebnisorientierung und Leidenschaft für den Vertrieb



# WAS DICH ERWARTET.

- **Aufbau und Ausbau von Beziehungen zu Großkunden sowie Netzwerkpflege**
- **Verantwortlich für die Erreichung der Umsatzziele**
- **Aktive Neukundengewinnung und ständige Erweiterung des Geschäftsfeldes**
- **Technische Beratung des Kunden und kommerzielle Verantwortung**
- **Entwicklung von kundenspezifisch angepassten Verkaufsstrategien**
- **Kontinuierliche Verfolgung von Neuerungen und Markttrends sowie aktuellen Entwicklungen am Markt u.a. via Social Media**
- **Gewinnendes internes Schnittstellenmanagement**
- **Administrative Aufgaben (z.B. Forecast, Managementberichte, Pflege des CRM)**