

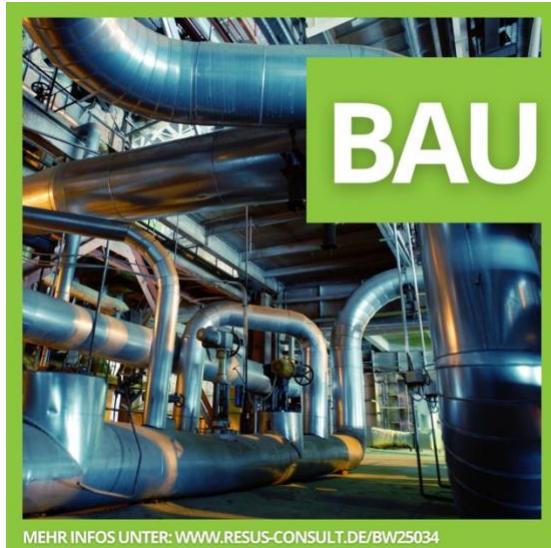
Die ReSus Consult GmbH ist die im Bauwesen erfolgreich operierende Personalberatung. Wir führen Besetzungen von Fach- und Führungskräften in den Geschäftsfeldern **BAU** und **SHK Gebäudetechnik** bis hin zur Vorstandsebene aus. Executive Search mit unserem Fokus auf **Nachhaltigkeit - sustainable success** – ist unser Markenzeichen. Und dies stets in unseren aktiven und bekannten Netzwerken höchst menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

Key Account Manager Industrie (m/w/d)

Rohrleitungssysteme D-A-CH Region

ID: BW25034

Unser Kunde ist ein überaus führendes Produktionsunternehmen im Bereich von Rohrleitungssystemen. Der insbesondere im Tiefbau erfolgreich angesiedelte Hersteller von Produkten in der Ver- und Entsorgung sowie von individuellen Bewässerungssystemen und Industrieanlagen. Er gehört auch international zu den renommiertesten Anbietern seines Metiers. Ingenieursupport und großartige Materialeigenschaften sowie -innovationen sind Grundlage für einzigartige maßgeschneiderte Systemlösungen. Eine stetig wachsende Kundenzufriedenheit zeichnet die renommierte und erfolgreiche Unternehmergruppe aus.



Einsatzort

Deutschland (aus dem Home-Office heraus)

Ihre Aufgaben in dem Unternehmen sind:

- Vertrieb von industriellen Rohrsystemen im überregionalen D-A-CH Raum
- Technische und kaufmännische Betreuung von Industrikunden sowie Identifikation und Gewinnung von Neukunden im industriellen Umfeld mit Gespür für Potenziale und individuelle Kundenbedürfnisse
- Key Account Vertriebsmanager zu den Schlüsselkunden mit innerbetrieblicher Projektleitungskoordination für komplexe Industrieprojekte
- Unterstützung bei der Planung (Verantwortung Projektteams) und Begleitung von Baumaßnahmen im industriellen Rohrleitungsbaus aller Anwendungsgebiete
- Stetige Marktbeobachtung von Systemlösungen im industriellen Umfeld
- Durchführung von Schulungen sowie Unternehmens- und Produktpräsentationen
- Aktive Zusammenarbeit mit Ihren Innen- und Außendienstkollegen, Key Account Kollegen im Vertrieb, Produkt- und Projektmanagement
- Teilnahme an regionalen und überregionalen Messe- und Kundenveranstaltungen

Ihr Qualifikationsprofil:

- Abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung, Studium des Bauingenieurwesens / Versorgungstechnik oder vergleichbare Qualifikationen
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich des B2B-Vertriebs Rohrleitungsbaus, idealerweise im Bereich industrielle Rohrleitungssysteme, Rohrbrücken
- Vertriebs- und Netzwerkerfahrungen aus dem technischen industriellen Umfeld
- Überregionale Reisebereitschaft in der D-A-CH Region
- Ausgeprägte Kundenorientierung und unternehmerisches Denken und Handeln
- Teamgeist, Kommunikationsvermögen, Bodenständigkeit, Verhandlungsgeschick
- Loyalität, Zuverlässigkeit, Eigeninitiative und strukturierte Arbeitsweise
- Sicherer Umgang mit Office und CRM Tools wünschenswert
- Deutschkenntnisse auf muttersprachlichem Niveau
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse werden vorausgesetzt

Das Unternehmen bietet:

- Abwechslungsreiches und anspruchsvolles Aufgabenspektrum mit flachen Führungsstrukturen und kurzen Entscheidungswegen im Bauwesen
- Leistungsgerechte Vergütung und unbefristeter Arbeitsvertrag
- Firmenwagen zur freien privaten Nutzung, Job Rad u.a. Sozialleistungen
- Moderne Arbeitsmittel und technische Home-Office Ausstattung
- Individuelle technische und persönliche Weiterbildungen werden gefördert
- Freundliche und familiäre Arbeits- und Teamatmosphäre

Diese Unterlagen benötigen wir von Ihnen digital auf Deutsch:

- Aussagekräftiger Lebenslauf in deutscher Sprache (Word oder pdf, nicht als Bild eingescannt)
- Angaben zu Gehaltsvorstellung, Mobilität und Verfügbarkeit (gern auch via Mail)
- Arbeitszeugnisse und ggfs. Zwischenzeugnis (pdf)
- Ausbildungs- und / oder Qualifikationsnachweise (pdf)

Senden Sie uns bitte diese Unterlagen auf die Mailadresse Bewerbermanagement bewerbung@resus-consult.de mit Verweis auf die Stellen ID zu und Sie erhalten verbindlich und zeitnah Rückmeldung nebst unseren Datenschutzbestimmungen.

Haben wir Ihr Interesse wecken können?

Bei Rückfragen steht Ihnen Herr Schnitzler für das **Geschäftsfeld Bau (Tiefbau | Hochbau | Ingenieurbau | Infrastrukturbau)** gern jederzeit zur Verfügung.

ReSus Consult GmbH
Personalberatung | Executive Search Bauwesen

Dipl.-Ing.
Ralf Schnitzler
Raiffeisenstr. 5a
53797 Lohmar

+49.2241.240922.55

[Über mich - Vita Experte Bau | www.resus-consult.de](#)



Werden Sie **Follower** in unseren stetig aktuellen **Social Media Channels** und verpassen Sie keine Stellenvakanz von ReSus mehr.

