

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.

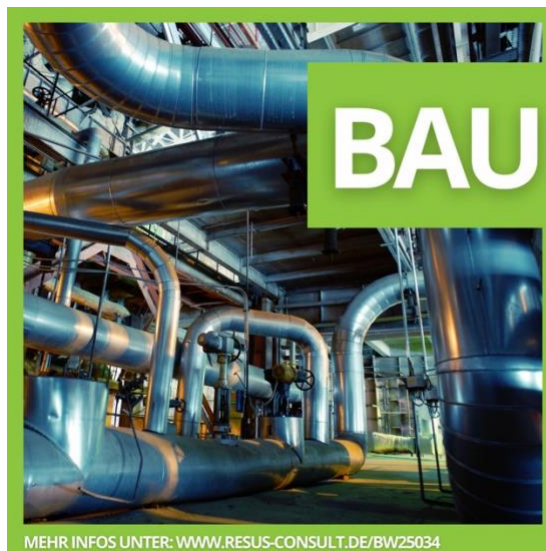


## **Key Account Manager Industrie (m/w/d)**

### **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 Industriekunden sowie Identifikation und Gewinnung von Neukunden im industriellen Umfeld mit Gespür für Potenziale und individuelle Kundenbedürfnisse
- Key Account Vertriebsmanager zu den Schlüsselkunden mit innerbetrieblicher Projektleitungscoordination für komplexe Industrieprojekte
- Unterstützung bei der Planung (Verantwortung Projektteams) und Begleitung von Baumaßnahmen im industriellen Rohrleitungsbau 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 Rohrleitungsbau, 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](mailto: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](http://www.resus-consult.de)



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

