



Stellenangebot

Key Account Manager Energieinfrastruktur (m/w/d)

EINSATZGEBIET DEUTSCHLANDWEIT | GEHALTSPAKET ~80-100 T€ FIX + VARIABLE + FIRMEN-PKW

STELLEN-ID BW26039	EINSATZGEBIET Deutschlandweit	ARBEITSORT Mobiles Arbeiten	GESCHÄFTSFELD Bau Infrastruktur
MANDANT Anbieter von Kabelschutz- rohrsystemen	SCHWERPUNKT Kabelschutzsysteme, Energie & Netzausbau	VERTRAGSFORM Vollzeit, unbefristet	ANSPRECHPARTNER Ralf Schnitzler

UNSER MANDANT

Sie wollen die Infrastruktur der Zukunft aktiv mitgestalten und sehr flexible von zu Hause agierend in Deutschland Ihr Netzwerk weiter aufbauen? Bei unserem Mandanten begleiten Sie die Modernisierung der deutschen Stromnetze. Er entwickelt Systemlösungen für die moderne Energieinfrastruktur und. Als Teil einer international aufgestellten

Unternehmensgruppe liefert er Kabelschutzsysteme an Übertragungs- und Verteilnetz-betreiber, Energieversorger und Industriekunden. Der Kernmarkt liegt in der Netzinfrastuktur, in den Hochspannungs-Gleichstrom-Übertragungsprojekten und in der Elektrifizierung.



IHRE AUFGABEN

- Vertriebliche Betreuung der Schlüsselkunden bei Netzbetreibern und Energieversorgern
- Weiterentwicklung des Netzwerkes Energieinfrastruktur bei Industrie und Fachhandel
- Akquisition neuer Geschäftspartner sowie Erschließung zusätzlicher Marktsegmente
- Eigenverantwortliche Entwicklung der Account- und Vertriebsstrategie im Kabelschutzsegment
- Sichtung von Netz- und HGÜ-Infrastrukturprojekten und Bewertung der Bedarfe
- Begleitung von Ausschreibungen von der Kalkulation bis zur technischen Lösungsfindung
- Führung der Preis- und Vertragsverhandlungen, Verantwortung für die Umsatzentwicklung
- Marktbeobachtung, Ermittlung von Marktpotentialen, Mitwirkung an der Produktentwicklung
- Zusammenarbeit mit Innendienst- und Key Account Kollegen im Kabelschutz-Rohrsegment
- Steuerung der Vertriebsaktivitäten im CRM-System sowie Repräsentation auf Messen

IHR PROFIL

- Technisches oder kaufmännisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb oder im Key Account Management im B2B-Umfeld
- Kenntnisse in Kabelschutzsystemen, Energieinfrastruktur oder Versorgungsnetzen, Tiefbau
- Verkaufstarke Persönlichkeit mit Kundenorientierung und unternehmerischem Denken
- Souveränes Auftreten, strukturierte Arbeitsweise, Freude an der eigenverantwortlichen Marktarbeit
- Sicherer Umgang mit CRM- und ERP-Systemen sowie den gängigen Office-Anwendungen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse, deutschlandweite Reisebereitschaft



STELLENANGEBOT

DAS UNTERNEHMEN BIETET

- Unbefristete Vollzeitposition mit deutschlandweit vollständig mobilem Arbeiten
- Großer Gestaltungsspielraum, flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Attraktive, sehr leistungsgerechte Vergütung sowie Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Mehr als 30 Urlaubstage sowie betriebliche Altersvorsorge nach der Probezeit
- JobBike-Leasing, Angebote zur Gesundheitsförderung und weitere Benefits
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten in einer international aufgestellten Unternehmensgruppe

IHRE BEWERBUNG

Kein aufwendiges Anschreiben, keine Zeugnisse im ersten Schritt.
Ein kurzer Lebenslauf oder ein paar Zeilen zu Ihnen genügen zunächst.

Später benötigen wir dann noch einen aussagekräftigen Lebenslauf, Arbeitszeugnisse sowie Ausbildungs- und Qualifikationsnachweise.

DIREKTBEWERBUNG

Jetzt bewerben ▶

Mit einem Klick sind Sie direkt in unserem Bewerbermanagementportal

Alternativ senden Sie uns Ihre Unterlagen mit Angabe der Stellen-ID bitte an bewerbung@resus-consult.de.

IHR KONTAKT

Ihr direkter Ansprechpartner bei der ReSus | Geschäftsfeld Bau
Tiefbau | Hochbau | Ingenieurbau | Infrastrukturbau | Baumaschinen



Ralf Schnitzler
Managing Director | Executive Consultant

☎ +49 2241-9227840
✉ schnitzler@resus-consult.de
🌐 www.resus-consult.de

WHATSAPP-CODE



Scannen und kurz schreiben,
genügt für einen Erstkontakt

ÜBER RESUS CONSULT – PERSONALBERATUNG BAUWESEN

Die ReSus Consult GmbH ist die auf das Bauwesen spezialisierte Personalberatungs-Boutique. Wir besetzen Fach- und Führungspositionen in den Geschäftsfeldern Bau, SHK Gebäudetechnik und Maschinenbau bis zur Geschäftsführungsebene. Executive Search mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit - sustainable success ist unser Markenzeichen und wie arbeiten stets menschlich | verbindlich | kompetent | nachhaltig | vertraulich.

FOLGEN SIE UNS



LinkedIn · Xing · Instagram · Facebook

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir eine Geschlechtsform. Wir handeln konform mit dem AGG und dem Gleichbehandlungsgesetz, angesprochen sind alle Geschlechter. Alter, Herkunft und Religion sind bei RSC und unseren Mandanten keine Entscheidungsmerkmale. Ihre Unterlagen behandeln wir streng vertraulich und geben sie ausschließlich nach Ihrer Einwilligung weiter.