

Außendienstmitarbeiter / Key Account Manager (m/w/d): Reifen, Räder, Fahrzeugtechnik für OE-Kunden im Bereich Baumaschinen / Erdbewegungsmaschinen in Deutschland

Referenz Nr. RNE/64913

Das Unternehmen

Die HAPEKO HR Executive Consultants sind die ersten Ansprechpartner für Fach- und Führungskräfte in Deutschland. Schwerpunkt der Tätigkeit ist das Schaffen von Verbindungen zwischen Spezialisten und Führungskräften mit einem beruflichen Veränderungswunsch und passenden Unternehmen. HAPEKO (www.hapeko.de) ist deutschlandweit mit mehr als 15 Standorten vertreten.

Unser Mandant, die Bohnenkamp AG, ist ein erfolgreiches, mittelständisch geprägtes Handelsunternehmen für Spezialbereifung mit Sitz in Norddeutschland sowie mehreren Standorten in Europa. Das wachstumsorientierte Unternehmen beliefert anspruchsvolle Kunden aus Handel und Industrie.

Wir suchen Sie für eine neu geschaffene Position mit bundesweiter Verantwortung: Sie können hier systematisch Business Development leisten, aufbauend auf bestehende Umsätze neue Kunden im Bereich Baumaschinen / Erdbewegungsmaschinen erschließen. Haben Sie den erforderlichen Biss, die Ausdauer und den Willen zum Erfolg? Dann freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Ihre Aufgaben

- Nach einer fundierten Einarbeitung in der Unternehmenszentrale übernehmen Sie die volle Verantwortung für ihre Kundengruppe in ganz Deutschland und bauen sie systematisch weiter aus
- Sie beobachten und analysieren den Markt, gewinnen aktiv neue Kunden hinzu und erweitern Ihr Netzwerk
- Sie sind für die Beratung der Kunden in allen Belangen verantwortlich und immer der erste Ansprechpartner, auch bei technischen Fragen z. B. beim Austausch mit der Entwicklung des Oes

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung mit Bezug zum technischen Vertrieb
- Mehrjährige Berufserfahrung im Außendienst - Vertrieb von beratungsintensiven Produkten im Umfeld von Baumaschinen (z. B. bei einem Zulieferer dieser Branche oder dem Baumaschinenhandel)
- Spürbare Leidenschaft für den technischen Vertrieb und entsprechend nachweisbare Erfolge in der Entwicklung eines Verkaufsgebiets oder einer Kundengruppe
- Souveränes und vertrauensförderndes Auftreten, gewinnende Kommunikation, klare Erfolgsorientierung
- Eigenständige Arbeitsweise, Durchsetzungsstärke und Lösungsorientierung
- Hohe Eigenmotivation, Spaß an Aufbauarbeit und Ausdauer
- Deutschlandweite Reisebereitschaft

Ihre Vorteile

- Arbeiten bei einem führenden Großhändler mit sehr guter Reputation und hoher Stabilität
- Volle Verantwortung für einen wachsenden Kundenbereich
- Eine leistungsgerechte und erfolgsorientierte Vergütung mit adäquatem PKW

Einsatzort

Home Office, Raum Frankfurt / Köln