



Wir sind ein mittelständisches Unternehmen mit Hauptsitz im Raum Gummersbach und weiteren Standorten in Bruchsal und Saal a. d. Donau, das seinen Kunden mit einer innovativen Technologie, der industriellen Anwendung von Beta- und Gammastrahlen, zusätzliche Wertschöpfung bietet. Unsere Dienstleistung wird von namhaften Kunden aus verschiedenen High-Tech-Branchen hoch geschätzt. Regelmäßig kommen neue, interessante Anwendungen unserer Bestrahlungstechnologie hinzu.

Modernste Anlagen, ein hoher Qualitätsstandard, hervorragender Service und das enorme Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter begründen den Firmenerfolg. Durch unser beständiges Wachstum beschäftigen wir mittlerweile über 150 Mitarbeiter.

Wir suchen zur Verstärkung unseres Teams im Raum Gummersbach für das Marktsegment Kabel und Schrumpfschläuche zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine Mitarbeiterin/einen Mitarbeiter als

Key Account Manager (m/w)

Vertrieb / Kundenberatung / Projektakquise

Ihre zukünftigen Aufgaben:

- Kaufmännische und technische Unterstützung und Beratung der Kunden- im Bereich Kabel und Schrumpfschläuche- über die Möglichkeit der Strahlenvernetzung
- Akquisition von neuen Kunden und Projekten sowie Erschließung neuer Geschäftsfelder
- Proaktive Bearbeitung des Marktes einschließlich der Erkennung von Trends und neuem Vertriebspotenzial
- Erstellung von Preisangeboten unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Gesichtspunkte sowie Durchführung von Preisverhandlungen
- Verantwortung für den Budgetprozess im eigenen Vertriebssegment und dessen Einhaltung
- Optimierung der Dienstleistung, Wertschöpfung und der Kommunikationsprozesse
- Enge Zusammenarbeit mit den Bereichen der Anwendungsentwicklung, Qualitätssicherung und den relevanten Produktionsstätten

Das zeichnet Sie aus:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium oder eine technische Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung
- Sie bringen gute technische Kenntnisse in der Anwendung von Schrumpfprodukten oder Kunststoffen in der Kabelindustrie mit
- Ihre mehrjährige Vertriebserfahrung sowie gute kaufmännische und kalkulatorische Kenntnisse zeichnen Sie aus
- Sie besitzen die ausgeprägte Fähigkeit, Problemlösungen für unsere Kunden zu entwickeln und sind sehr dienstleistungsorientiert
- Ihre Arbeitsweise ist strukturiert, selbständig und routiniert
- Sie bringen Ideen ein und haben Spaß an der Arbeit in einem dynamischen und anspruchsvollen Umfeld
- Ihre Englischkenntnisse sind verhandlungssicher
- Im Umgang mit den gängigen MS-Office-Anwendungen sind Sie sehr versiert

Wir bieten Ihnen

- Eine interessante, sehr vielseitige und zukunftssichere Tätigkeit in einem hochmotivierten Team
- Eine spannende Aufgabe in einem wachsenden Unternehmen
- Arbeiten in kollegialer und wertschätzender Atmosphäre
- Einen großen Handlungs- und Gestaltungsspielraum für eigene Ideen und Vorstellungen
- Die Möglichkeit zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Professionalisierung
- Eine mittelständische Struktur, die sich durch kurze Entscheidungswege auszeichnet

Haben wir Ihr Interesse an der Position Key Account Manager (m/w) geweckt? Dann freuen wir uns über die Zusendung Ihrer aussagefähigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an:

BGS Beta-Gamma-Service GmbH & Co. KG
Christina Gossens
Fritz-Kotz-Straße 16 | 51674 Wiehl
bewerbung@bgs.eu | www.bgs.eu

BGS
IDEEN PLUS ENERGIE