

Key-Account Manager Verkauf Leitungsrohre für "Neue Energien und neue Märkte" (w/m/d)

Mannesmann Line Pipe GmbH sucht am Standort Siegen (Dienststz) einen Key-Account Manager (w/m/d) für den Verkauf Leitungsrohre für "Neue Energien und neue Märkte".

Einsatzort: Siegen | Nordrhein-Westfalen

Ihre Aufgaben

- Betreuung von Key-Kunden und namhaften Unternehmen weltweit aus dem Bereich "Neue Energien und Wachstumsmärkte"
- Identifikation von Projekten, Verfolgung und Sicherstellung einer hochwertigen Projektabwicklung vom ersten Angebot bis zur Fertigstellung
- Auftragsverhandlung, Vertragsabschluss und Auftragsabwicklung
- Erfassung von Bedürfnissen unserer Kunden, die sich mit der Energiewende, CO₂-Reduzierung oder neuen Produktanwendungen beschäftigen. Daraus Initiieren von Produktneuentwicklungen und Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern
- Verantwortung für Stammkunden und Neukunden mit hohem Potential zur Ausweitung des Geschäftsvolumens und des Produktprogramms
- Umsatz-, Budget- und Ergebnisverantwortung im eigenen Verkaufsgebiet
- Dienststz Siegen, mit weltweiter auch mehrtägiger Reisetätigkeit

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium oder Fachausbildung im Bereich Leitungsbau, Anlagenbau oder in einem Gebiet der Energiewirtschaft
- Gleichwertig wäre eine betriebswirtschaftliche Ausbildung mit zusätzlicher längerer Berufserfahrung
- verhandlungssicheres Englisch, weitere Fremdsprache wünschenswert
- Verkaufserfahrung im internationalen Projektgeschäft einer stahlverarbeitenden Branche
- Marktkenntnis im Bereich der Energiewirtschaft von Vorteil
- Erfahrung in der Steuerung von internen und externen Projektteams

Interessiert? Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

Contact:

Mannesmann Line Pipe GmbH
Personalwesen
Susanne Zabel
Phone: 0271 691-116

Weitere Stellenangebote des Salzgitter-Konzerns: www.salzgitter-ag.com/personal

Job-ID 4826

