

<https://bormens.com/job/key-account-manager-m-w-d-quereinstieg-moeglich-2/>

Strategic Account Manager (m/w/d)

Beschreibung

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir nach einem **Strategic Account Manager (m/w/d)**

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

Was erwartet dich?

- Ausbau und Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen sowie Gewinnung von neuen Kunden
- Identifikation und Aufbau von nachhaltigen Kontakten und Vertriebsstrukturen
- Akquisition offener Vakanzen bei Neu- und Bestandskundenunternehmen und Verantwortung für die passgenaue Platzierung von Kandidaten
- Steuerung und Optimierung des Auftrags- und Angebotsmanagements
- Enge Kooperation mit den Ansprechpartnern unserer Kunden und aktives Beziehungsmanagement, um eine umfassende Betreuung im gesamten Besetzungsprozess und darüber hinaus sicherzustellen
- Verhandlung von Vertragskonditionen auf Kunden- wie auch auf Kandidatenseite
- Ansprache passender Kandidaten sowie die Führung von Bewerbungsgesprächen
- Active Sourcing über alle relevanten Kanäle, wie z.B. XING und LinkedIn
- Repräsentanz des Unternehmens auf Karrieremessen
- Analyse der regionalen Markt- und Wettbewerbssituation Damit können Sie überzeugen
- Abgeschlossenes Studium im technischen/ kaufmännischen Bereich oder eine kaufmännische Ausbildung mit einem technischen

Qualifikationen / Anforderungen

Was solltest du mitbringen?

- Erste Berufserfahrung im (technischen Vertrieb) wünschenswert
- Hohe Maß an Engagement und Flexibilität
- Dynamische, leistungs- und vertriebsorientierte Persönlichkeit mit überzeugenden Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten, überdurchschnittlichem Verhandlungs- und Überzeugungsgeschick sowie einem entsprechend professionellen Auftreten
- Gute deutsche und englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Anwenderkenntnisse in den gängigen MS Office-Anwendungen
- Reisen ist für dich selbstverständlich (NRW) ca. 10%
- Eine selbstständige und eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie Teamgeist und jede Menge Kommunikationsvermögen

Leistungen der Anstellung

Arbeitgeber

BORMENS Consulting

Arbeitspensum

Vollzeit, Intern

Start Anstellung

Ab sofort

Dauer der Anstellung

Unbefristet

Industrie / Gewerbe

Account Management

Arbeitsort

Duisburg

Arbeitszeiten

09:00 Uhr – 19:00

Basislohn

38000 € - **Basislohn**

60000 €

Veröffentlichungsdatum

Januar 1, 2024

Geh mit uns in die Zukunft/ Benefits:

- Ein vielseitiges Wirkungsfeld mit großem Gestaltungsfreiraum für Aufgaben und Projekte
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office Möglichkeiten
- Kurze Entscheidungswege und flache Hierarchien
- Teilnahme an Weiterbildungen und internen Schulungen
- Eine unbefristete Festanstellung
- Ein faires Vergütungssystem
- 30 Tage Urlaub
- Mitarbeiterrabatte
- Getränke, Snacks, Obst sowie regelmäßige Teamevents

Kontakte

Melde dich unter:

bewerbung@bormens.com

mit der Kennnummer:

Strategic Account Manager (m/w/d)