

## Key Account Manager (m/w)

Energiekonzern, bundesweit (HO-Lösung)

Bei unserem Mandanten handelt es sich um eines der führenden Energieunternehmen. Die Kultur des Hauses steht für eine klare Zukunftsvision, innovative Ideen, gepaart mit hoher Dynamik und Umsetzungsstärke.

Wir möchten Sie interessieren, wenn Sie als Hunter Großkunden aus der Wohnungswirtschaft für die hinter den Themen Energie, neue Technologien stehende Dynamik begeistern wollen und diese im Sinne der Portfoliosteuerung passend weiterzuentwickeln verstehen. Die Zukunft ist „grün“ und Sie gestalten diese mit!

### Profil

- Generierung und Bewertung von Leads
- Koordination aller Vertriebsaktivitäten bei den definierten Key Accounts
- Management des Angebotsprozesses
- Zielorientierte und strategiekonforme Steuerung des Auftragseinganges, Umsatzes, Profits und anderen vordefinierten Key Performance Indicators
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Aufbau langfristig angelegter Kundenbeziehungen
- Aktive Branchen- und Marktbeobachtungen, Rückmeldung an die Konzernorganisation, enge Zusammenarbeit mit dem Produkt- und Technologiemanagement
- Durchführung von Effizienz- und Wirtschaftlichkeitsanalysen
- Aktive projekthafte Weiterentwicklung der akquirierten Neukunden im Bereich der Portfolioerweiterung
- Übergabe der akquirierten Neukunden an das Transaction Management, die Großprojekte / die gesamte Steuerung des Portfolios mandatieren – Umsetzung strategischer Partnerschaften / Joint Ventures. Sie sind über das Closing hinaus wichtiger Ansprechpartner des Kunden und des Transaction Managers.

### Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene technische / kaufmännische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium
- Sehr gute betriebswirtschaftliche und technische Kenntnisse
- Minimum 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von komplexen Lösungen
- Sehr gute Kenntnisse aus den Zielbranchen Wohnungswirtschaft, Bauträger, Gewerbe, Gesundheitswesen - Kenntnisse aus dem Energiebereich sind kein MUSS
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick, sehr gute Präsentationsgabe
- Persönlichkeit – Sie sind es gewohnt, eigenverantwortlich, selbständig und strukturiert zu arbeiten, wollen sich weiterentwickeln und Neues lernen!
- Reisebereitschaft

### Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf ein weiterführendes Gespräch mit Ihnen! Nehmen Sie bitte Kontakt zu uns auf. Wir lassen Ihnen umgehend Terminmöglichkeiten für ein erstes, ausführliches Telefonat zukommen.

Frankfurt  
Taanustor 1  
60310 Frankfurt  
Telefon: 069 - 77 033 692

Düsseldorf  
Königsallee 2b  
40212 Düsseldorf  
Telefon: 0211 - 83 68 949

München  
Bergwerkstraße 2a  
83714 Miesbach  
Telefon: 08025 - 92 79 998