

Die Besonderheit: Neu geschaffene Position

Ihre Kunden: Ausschließlich Großkunden und namhafte Fachbetriebe

Das Vertriebsgebiet: Deutschland ( mit dem Schwerpunkt neue Bundesländer )

Reisetätigkeit: ca. 60 % - Home Office / Unternehmenssitz: Raum Osnabrück

Unser Auftraggeber ist ein namhaftes Unternehmen der Baustoffindustrie. Der künftige neue Vertriebsleiter setzt auf effektive Kundenbeziehungen zu Schlüsselkunden in der gesamten Bauwirtschaft, insbesondere im Segment Geotechnik. Das Unternehmen, die Kundenstruktur, das Aufgabengebiet, die Produkte und das Gesamtleistungspaket werden Sie überzeugen. Das ist auch die Chance, um von Beginn an am Veränderungsprozess teilzunehmen und um Ihre regionalen Kunden und potentiellen Neukunden optimal zu betreuen. Unterstützen Sie (m/w/divers) das Unternehmen in der neu geschaffenen Funktion als

## **Key Account Manager B2B** Bauchemie / Norddeutschland

### **Ihre Aufgabe:**

In dieser besonderen Schlüsselfunktion sind Sie der zentrale Ansprechpartner für Ihre Kunden vor Ort. Die Kundenbeziehungen zum Unternehmen bestehen in der Regel bereits seit vielen Jahren und sind stabil. Vor diesem Hintergrund bauen Sie den Marktanteil im Segment Geotechnik aus und sorgen dafür, dass die Kunden ganzheitlich betreut und beraten werden. Sie organisieren die professionelle Teilnahme an Ausschreibungen und vereinbaren Rahmenverträge über die gesamte Produktpalette. Unterstützt werden Sie von den Vertriebsmitarbeitern in der Fläche, von dem im Raum Osnabrück ansässigen Innendienst und der Anwendungstechnik (z.B. wenn ein Kunde Rat in technischen Fragen benötigt). Weiterhin arbeiten Sie eng und vertrauensvoll mit F&E sowie den verschiedenen Produktionsstätten zusammen. Sie berichten direkt an den Vertriebsleiter.

### **Das ist unverzichtbar:**

Sie kommen aus der Bauwirtschaft, verstehen deren Herausforderungen, haben möglichst eine bautechnische Ausbildung (und/oder ein Studium des Bauingenieurwesens) und verfügen über einschlägige Vertriebserfahrung.

### **Was machen die Aufgabe und das Unternehmen so interessant?**

Das Unternehmen ist seit Jahrzehnten erfolgreich tätig, im Markt bestens bekannt, gut vernetzt und zählt in allen Sparten mit zu den führenden Anbietern. Die Wertekultur ist hoch, die Strukturen sind mittelständisch, die Kommunikations- und Entscheidungswege sind kurz. Das Betriebsklima gilt als sehr gut, man arbeitet gerne und eng zusammen. Die ausgeschriebene Position wurde neu geschaffen und bietet Ihnen daher die Möglichkeit, diese auch mit Ihren eigenen Ideen und Erfahrungen zu prägen. Trotz des relativ hohen Reiseanteils von circa 60 % sind die Voraussetzungen für eine zeitgemäße „Work-Life-Balance“ sehr gut. Und: Für unseren Auftraggeber sind Ihre Erfahrungen und Ihre Persönlichkeit wichtig, nicht Ihr Lebensalter.

**Erstkontakt : Elfi Roelofs Executive Search - 06821-94210-4- [www.portal-fachkraefte.de](http://www.portal-fachkraefte.de)**