

Unser Mandant ist global einer der innovativsten und wachstumsstärksten Player im Bereich Building Materials und mit herausragenden Marken führend im Bereich industrieller Bautechnik. Der traditionsreiche Konzern mit Deutschland-Zentrale in NRW hat sich auf die Produktion und Vermarktung von hochwertigen Baumaterialien und -lösungen spezialisiert. Weltweit werden Anlagen und Innovations- und Technologiezentren betrieben.

LANGENBERG sucht als vertrauensvoll-exklusiv involvierte Personalberatung im Auftrag des Mandanten und zur Verstärkung des Vertriebsteams eine erfahrene, technisch affine und vertriebsstarke Persönlichkeit für die Position

KEY ACCOUNT MANAGER | BUILDING FIRE PROTECTION (m|w|d)

GLOBAL FÜHRENDER BAUSTOFFKONZERN | BUNDESWEITE ANSPRACHE | HOME OFFICE (AUßENDIENST)

BAUTECHNISCHER BRANDSCHUTZ in Gebäuden ist die Kompetenz des Mandanten. Sie verfügen über Verhandlungsgeschick und schätzen langfristige Kundenbeziehungen. Dann ist das Ihre Chance! Sie sind fester Bestandteil des technischen Vertriebs mit eigenem Kundenstamm und bilden gemeinsam ein schlagkräftiges Team mit Ihren KollegInnen aus dem Vertrieb, dem technischen Backoffice und dem Marketing. Sie übernehmen Verantwortung für die Gestaltung nachhaltiger Vertriebsfolge für eine der TOP-Marken der Baustoffindustrie mit Schwerpunkt Firestopping. Ihre Vertriebsregion wird unter Einbeziehung Ihres Wohnortes gemeinsam definiert.

IHRE AUFGABEN

- Auf- und Ausbauen eines Kundennetzwerkes und Vertrieb der Brandabschottungslösungen an den Handel und ausgewählte Fachunternehmen (B2B)
- Auftragsorientiertes (Nach-)Verfolgen von Verkaufschancen mit Absatzpotenzial für die FS-Produkte
- Beraten und Schulen aller Kunden (Brandschutz-Dienstleister, Fachfirmen für Isoliertechnik, Trockenbauer, Dämmstoffhandel, Baustoffhandel) sowie weiteres Etablieren der TOP-Marke, auch digital
- Gewinnen detaillierter Marktkenntnisse durch Networking und kontinuierliche Marktbeobachtung
- Vorbereiten und Erstellen von Angeboten sowie Durchführen von Preisverhandlungsgesprächen
- Aktives Nutzen des CRM-Systems Salesforce und kontinuierliches Sicherstellen der Datenqualität

IHR PROFIL

- Studienabschluss (Wirtschaft, Technik) oder Kfm. Ausbildung sowie ein gutes technisches Verständnis – insbesondere für die Anforderungen des technischen Gebäudebrandschutzes
- Mehrjährige Erfahrung im Key Accounting oder Technical Sales von beratungsintensiven Produkten
- Technisches Wissen in Brandschutz-/Abschottungstechnologien oder eine Brandschutz-Qualifikation (z.B. Brandschutzbeauftragter, Fachplaner, EHS etc.) wünschenswert, aber keine Voraussetzung
- Skills in der Erarbeitung vertriebsstrategischer Vorgehensweisen sowie unternehmerisches Denken
- Sehr gute Deutschkenntnisse und mindestens ausreichende Englischkenntnisse

IHRE BENEFITS

- Sicherheit: Unbefristete Festanstellung in einem Unternehmen mit viel Expertise und langer Historie
- Freiraum: Flexible Arbeitszeitverteilung zum Denken, Entwickeln und Umsetzen eigener Ideen
- Rahmenbedingungen: Attraktives Gehalt, Dienstwagen auch zur privaten Nutzung, 30 Tage Urlaub
- Arbeitsort + Perspektiven: Home Office (Außendienst), Fortbildung, interessante Karrieremöglichkeiten
- Atmosphäre: Eine wertschätzende Kultur und regelmäßige Gespräche zur persönl. Weiterentwicklung

Neugierig? Dann zögern Sie nicht mit Ihrer CV-Zusendung unter Angabe der Gehaltsvorstellungen + Kennziffer KAM 07-23 an langenberg@langenberg-personalberatung.de, Herrn Sven Langenberg.

Sven Langenberg | Inhaber
LANGENBERG Personalberatung

Executive & Expert Search | 360° HR Consulting
Specialized in Building & Performance Materials

T: +49-2233-805 437-6 | M: +49-1522-267 020 2 | E: langenberg@langenberg-personalberatung.de