

# AUS DER BRANCHE FÜR DIE BRANCHE

**KREBS Consulting** – der Name steht für über 10 Jahre Erfahrung in der Werkzeugbranche und herausragende Beratungsleistungen. Das Unternehmen vermittelt Mittelständigen- und Großunternehmen, aber auch Konzernen, Fach- und Führungskräfte bis hin zur Top Management Ebene im Vertrieb & Marketing, sowie beratend in strategischen und operativen Fragen zur Seite. Unsere Auftraggeber profitieren vom Know-how der Werkzeugbranche, sowie die individuelle Lösungsfindung. Die langjährige Branchenzugehörigkeit befähigt das Unternehmen erstklassige „Insiderberatung“ anzubieten, um somit unseren Klienten „Maßanzüge“ zu schneiden.

**DIE NR.1 DER UNTERNEHMENS- UND  
PERSONALBERATUNG DER WERKZEUGBRANCHE**



Job. Business. Management.

**KREBS Consulting**

## International Key Account Manager (m/w)

### Firmenprofil

Mehr als 2.700 hoch motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in über 50 Ländern machen mit ihrer Leistung unseren Mandanten zu dem, was er heute ist: zu Europas Marktführer im Vertrieb von Qualitätswerkzeugen und zu einem der attraktivsten und zugleich anspruchsvollsten Arbeitgeber unserer Branche. Das gesunde Wachstum spiegelt sich unter anderem im weltweiten Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde Euro in 2017 wider. Zur Verstärkung unseres Teams in München suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen überzeugenden internationalen Key Account Manager.

### Aufgabengebiet

- ◆ Sie verantworten die Entwicklung der Zusammenarbeit mit unseren weltweit potentialstärksten Konzernkunden
- ◆ Sie schließen globale Rahmenvereinbarungen ab und setzen diese mit den Vertriebsorganisationen weltweit um
- ◆ Sie bearbeiten Ausschreibungen und legen strategische Maßnahmen zur Neukundengewinnung fest
- ◆ Sie verfolgen konsequent die gesteckten Umsatz- und Ertragsziele mit Unterstützung des Back-Office Team
- ◆ Durch internationale Reisetätigkeit erschließen Sie sich ein Netzwerk und können Kundenbedürfnisse erfassen
- ◆ Sie entwickeln kundenspezifische Projekte zur Werkzeugversorgung in enger Abstimmung mit den Nebenabteilungen
- ◆ Durch Informations- und Wissensaustausch verbessern Sie gemeinsam mit den Vertriebsteams die Serviceleistungen

### Anforderungsprofil

- ◆ Als Idealkandidat bringen Sie ein abgeschlossenes Studium mit oder verfügen über fundierte Vertriebserfahrung
- ◆ Sie verfügen über ausgeprägte Kundenorientierung sowie strategisches Verhandlungsgeschick
- ◆ Sie bringen Projekterfahrung sowie eine hohe Lern- und internationale Reisebereitschaft mit
- ◆ Sie überzeugen mit sehr guten kommunikativen Fähigkeiten sowie hoher sozialer und interkultureller Kompetenz
- ◆ Neben einer hohen Eigeninitiative zeichnet Sie eine selbständige und präzise Arbeitsweise aus
- ◆ Wir setzen sehr gute Englischkenntnisse voraus; Kenntnisse in weiteren Sprachen sind vorteilhaft.
- ◆ Zudem sind Sie sicher im Umgang mit dem MS-Office Paket (insbesondere Excel), SAP-Kenntnisse sind von Vorteil

### Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns darauf, Sie kennen zu lernen! Bitte schicken Sie uns per Mail unter [info@krebs-consulting.com](mailto:info@krebs-consulting.com) Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 3 MB) unter Angabe der Projekt-Nr.: 20-17041, sowie Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihrer frühestmöglichen Verfügbarkeit. Sie haben noch Fragen? Wir sind gern für Sie da. Kontaktieren Sie uns unter **+49(0) 06431 212499 0** oder [www.krebs-consulting.com](http://www.krebs-consulting.com)