

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

Key Account Manager Mitte/Süd (m/w/d)

Firmenprofil

Unser Mandant mit seinem Hauptsitz in der Schweiz gehört weltweit zu den drei führenden Anbietern von Schleifsystemen. Er entwickelt, produziert und vertreibt komplette, auf spezifische Anforderungen und Anwendungen zugeschnittene Schleifsysteme zur Bearbeitung von Oberflächen und Werkstücken aller Art. Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir zum schnellstmöglichen Zeitpunkt einen akquisestarken Key Account Manager zum Ausbau des Fachhändlernetzes im Geschäftsbereich Building Interior für das Gebiet Mitte/Süd Deutschland.

Aufgabengebiet

- ◆ Betreuung und Ausbau des Fachhändlernetzes im Geschäftsbereich Building Interior im Verkaufsgebiet
- ◆ Definierung und Betreuung von Fachverbänden im Bereich Farben & Lacke
- ◆ Erstellung von POS Konzepten für den Fachhandel
- ◆ Verkauf des Produktsortiments, Kundenschulungen sowie Tandembesuche mit dem Fachhandel bei Endverbrauchern
- ◆ Prozessoptimierung in der Endverbraucherzielgruppe Maler, Gipser, Trockenbau, Schreiner, Bodenleger
- ◆ Umsetzung der Vertriebsstrategie D-A-CH im Geschäftsbereich Building Interior
- ◆ Know-how-Transfer zum/vom Key Account und Wettbewerbsbeobachtung

Anforderungsprofil

- ◆ Berufsausbildung mit handwerklichem und vertrieblichem Hintergrund
- ◆ Wünschenswerterweise Erfahrung im Bereich der oben genannten Endverbraucher oder deren Fachhändler
- ◆ Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten in der Werkzeugbranche
- ◆ Gute analytische Kenntnisse, ein gesundes Maß an Pragmatismus, Hands-on-Mentalität und eine begeisterte Art
- ◆ Hohe Reisebereitschaft mit Übernachtungen unter der Woche
- ◆ Versierter Umgang mit MS-Office
- ◆ Stark ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, Organisationsfähigkeit und Eigeninitiative runden Ihr Profil ab

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 Ihre vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen im PDF-Format (max. 3 MB) unter Angabe der Projekt-Nr.: 2019-096, 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