

(Key-) Account Manager (am Standort Stuttgart oder Schwäbisch Hall)

Über watttron

watttron revolutioniert industrielle Erwärmungsprozesse mit dem Ziel der Steigerung von Effizienz und Nachhaltigkeit. Unsere grundlegend neuen digitalen Heizsysteme heizen punktgenau. Sie können flexibel programmiert, überwacht und auf vielfältige Formen und Materialien angepasst werden. Dabei kommen sie in verschiedensten Bereichen zum Einsatz – Mobilität, Chemie, Biotec und Konsumgüterproduktion. Als Innovationsführer engagieren wir uns dafür, unseren ökologischen Fußabdruck zu reduzieren und unsere Kunden bestmöglich auf dem Weg in eine nachhaltige Zukunft zu unterstützen.

Deine neuen Aufgaben

- Du hast die Verantwortung für den Aufbau, die Pflege und die Weiterentwicklung unserer Beziehungen zu Schlüsselkunden
- Du arbeitest intensiv in der strategischen Beratung, um unsere Partnerschaften zu fördern und weiter auszubauen
- Du stimmst dich regelmäßig mit der Vertriebsleitung, den Verantwortlichen für Consumer Packed Goods und dem Marketing zur globalen Strategie und eines optimalen Kundenentwicklungsplanes ab
- Du initiiert neue Geschäftsmöglichkeiten und die Erarbeitung, Verhandlung und den Abschluss von Rahmen-/Lieferverträgen
- Du analysierst Kundenportfolios auf Trends und Kundenwünsche sowie -entwicklungsziele
- Du stimmst dich mit unserem Produktmanagement zur Erweiterung oder Überarbeitung unseres Produktportfolios ab
- Du arbeitest an der Vor- und Nachbereitung von technologischen und kommerziellen Reviews sowie dem Reporting
- Du bist bereit, regelmäßig weltweite Kundenbesuche zu absolvieren und unterstützt bei Messeveranstaltungen

Warum es Spaß macht, bei uns zu arbeiten

- Du arbeitest in einem innovativen, technologiegetriebenen, familienfreundlichen Umfeld
- Du lernst ein leidenschaftliches und weltoffenes Team kennen
- Zu unseren regelmäßigen Teamevents bist du herzlich eingeladen
- Du erhältst eine attraktive Vergütung mit 30 Tagen Jahresurlaub
- Du findest bei uns spannende Entwicklungschancen in einem aufstrebenden Produktionsunternehmen
- Du kannst deine Arbeitszeit flexibel gestalten (auch in Teilzeit) und hast die Möglichkeit mobil zu arbeiten
- Für dein Dienstrad bekommst du einen monatlichen Zuschuss
- Weitere Leistungen umfassen betriebliche Altersvorsorge, digitale Essensmarken, Corporate Benefits und ein Mitarbeitendenempfehlungsprogramm, wobei wir immer bemüht sind, das Angebot noch weiter auszubauen

Was du idealerweise mitbringst

- Du hast ein abgeschlossenes Studium im technischen Bereich, Wirtschaftsingenieurwesen oder Ähnliches
- Du hast nachweislich Vertriebs Erfahrung im Verkauf von Investitionsgütern, idealerweise im Bereich Maschinenbau
- Du hast ggf. bereits Hintergrundwissen zu Verpackungstechnik oder Kunststofftechnik
- Du sprichst fließend Deutsch und Englisch in Schrift und Sprache (mind. C1-Level)
- Du hast eine sehr gute Kommunikationsfähigkeit, hohe Kundenorientierung, Verhandlungsgeschick sowie ein verbindliches und souveränes Auftreten
- Deine Arbeitsweise ist selbstständig, strukturiert und zuverlässig

So bewirbst du dich

Sende deine Unterlagen an
jobs@watttron.com

Bei Fragen kontaktiere gern
 Jan Nickel: +49 351 271 808-26

Bewirb dich noch heute!

www.watttron.de

