



Hansen, Ihde + Partner

Personalberater

diskret – gründlich – fair!

Unser Kunde ist ein global operierendes, leistungsstarkes Metallbauunternehmen, das Teile und Komponenten für Bau- und Agrarmaschinen produziert. Für die weitere dynamische Expansion der gerade gegründeten Europeaniederlassung in der Hamburger Hafencity suchen wir einen leidenschaftlichen Vertriebsprofi als

Key Account Manager Westeuropa (m/w/d) Großraum Hamburg

Ihre Aufgaben als Key Account Manager:

- Sie akquirieren Neukunden und überzeugen sie von den Produkten.
- Sie betreuen die Bestandskunden und Hersteller in den Ländern.
- Sie pflegen die engen Beziehungen zu den Geschäftspartnern.
- Sie erstellen Marktanalysen und bauen die Marktanteile in den Ländern weiter aus.

Das erwarten wir von Ihnen als Key Account Manager:

- Eine kaufmännische oder technische Ausbildung, gerne auch ein Studium.
- Einige Jahre Vertriebserfahrung, gerne im Maschinen-/Anlagen oder Metallbau.
- Die Fähigkeit, die Produkte überzeugend zu präsentieren.
- Reisebereitschaft und Spaß am Umgang mit Kunden.
- Gute PC-Anwenderkenntnisse.
- Gute Englischkenntnisse, eine zusätzliche Sprache wäre perfekt.

Das macht die Position für Sie attraktiv:

- Festanstellung in einem abwechslungsreichen, innovativen Umfeld.
- Flache Hierarchien und viel Freiraum.
- Möglichkeiten zur persönlichen und fachlichen Weiterentwicklung.
- Attraktives Gehalt mit zusätzlicher Bonusregelung.
- Ein strukturierter Einarbeitungsplan.
- Ein Büro in der Hafencity.

Wenn Sie Fragen zur Position haben - Ihr direkter Ansprechpartner:



Dipl.-Kaufm. Ralf Hansen

Personalberatung Hansen, Ihde + Partner
Gerlindweg 32
22559 Hamburg

Tel.: 0152 2983 5846

E-Mail: ralf.hansen@ihdepartner.de

Website: www.ihdepartner.de