



L & S Personalberatung
Executive Search

Unser Mandant ist ein im Süden Deutschlands ansässiges Unternehmen aus der Baubranche. Mit mehr als bundesweit 200 Mitarbeitern ist es ein kompetenter Partner für Projekte im Bereich Neubau, Umbau, Ausbau, Sanierung oder Reparatur.

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für die Region Rhein-Main-Gebiet einen

Key Account Manager (m/w/d) technischer Vertrieb

Ihre Aufgaben

- Betreuung unserer Schlüsselkunden im Vertriebsgebiet Rhein-Main
- Ausbau der geschäftlichen Beziehungen zu Bestandskunden
- Betreuung und Beratung unserer Kunden bei der Realisierung der Bauvorhaben
- Präsentation und Erläuterung unserer Konzepte und Lösungen
- Neukundengewinnung
- Ausbau und Weiterentwicklung Ihres Kundenstamms
- Produktpräsentationen auf Messen

Sie bringen mit

- Abgeschlossenes Studium im Bauingenieurwesen oder vergleichbare Ausbildung (z. B. Bautechniker)
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte
- Hohe Verkaufsaaffinität
- Verhandlungssicheres Auftreten
- Hohes Engagement und Eigeninitiative
- Reisebereitschaft

Wir bieten Ihnen

- Einen krisensicheren Arbeitsplatz
- Ein attraktives Vergütungsmodell
- Firmenwagen (auch zur privaten Nutzung)
- Vielfältige Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Work- Life- Balance durch flexible Arbeitszeiten
- Flache Hierarchien

SIE sind das fehlende Puzzle-Teil? Hervorragend! Wir freuen uns auf Sie!