

Key Account Manager (m/w/d) Membranfilter

Wir suchen einen erfahrenen **B2B-Vertriebsingenieur** für den Aufbau eines Lieferanten/Kunden-Netzwerkes.

Ihre Aufgabe ist Akquise, Beratung und Vertragsentwicklung mit der Zielstellung einer langjährigen Lieferanten-/Kundenbeziehungen.

Wir wünschen auf Ihre Erfahrungen aufbauen zu können, ein hohes Engagement und eigenverantwortliche Arbeit.

Unser Angebot

Sie sind interessiert, Ihr umfangreiches Wissen, Ihre Erfahrung und Ihr Engagement als ein Mitarbeiter der ersten Stunde in einem jungen, aufstrebenden Start-up einzubringen? Ein familiäres Umfeld, eine direkte Zusammenarbeit mit Entscheidungsträgern, sowie eine flexible Arbeitsgestaltung sind für Sie reizvolle Aspekte? Dann freuen wir uns, Sie kennen lernen zu dürfen!

Ihr Aufgabenfeld

- Marktrecherchen und Marktanalysen, sowie Analysen von Nutzerpotentialen
- Marktbearbeitung (Akquise) mit der Zielstellung des Aufbaus von langjährigen Kundenbeziehung
- Entwicklung & Umsetzung eines Marketingkonzeptes (Homepage, Social Media, direkte Treffen/Präsenz)
- Kundenbetreuung als Schnittstelle zwischen Lieferanten und Kunden zu internen Unternehmensprozessen
- Entwicklung und Verhandlung von Verträgen gemeinsam mit den Entscheidungsträgern
- Vertreten des Unternehmens auf Messen, Kongressen und Fachtagungen mit Vorträgen
- Aufbau und Unterstützung von internen Vertriebsstrukturen und Prozessen
- Mitarbeit an internen „value-based pricing“ - Diskussionen

Ihr Profil

- Sie haben eine technische Berufsausbildung bzw. ein ingenieurtechnisches oder betriebswirtschaftliches Studium abgeschlossen
- Sie können eine mehrjährige, erfolgreiche Vertriebserfahrung von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen in einer vergleichbaren Position vorweisen
- Sie verfügen idealerweise über Fach- und Branchenkenntnisse im Bereich Membranfiltration für Flüssigkeitstrennprozesse
- Sie sind eine kommunikationsstarke Persönlichkeit und können sich sowohl mündlich als auch schriftlich verhandlungssicher in Deutsch und Englisch ausdrücken
- Sie arbeiten selbstständig, organisieren Ihre Termine und Aufgaben eigenständig, sind durchsetzungsstark, aber auch kompromissbereit und kritikfähig
- Sie können Kunden überzeugen und verfügen über Verhandlungsgeschick
- Sie sind bereit kurze internationale Geschäftsreisen zu unternehmen und befinden sich im Besitz eines PKW-Führerscheines
- Sie beherrschen MS-Office auf stationären und mobilen Geräten, sind bereit mit Videoplattformen zu arbeiten und haben Erfahrung mit ERP-Software

Unser Unternehmen

Die qCoat GmbH, Leipzig, ist eine Technologie-Ausgründung des Leibniz-Institutes für Oberflächenmodifizierung e.V. (IOM) und beschäftigt sich mit der Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von veredelten, hoch performanten Polymermembranen zur Anwendung in Filtrationsprozessen in unterschiedlichen Industriezweigen.

Vielleicht haben wir Ihr Interesse geweckt, dann besuchen Sie uns auf unserer Homepage. Kontaktieren Sie uns auch gern direkt und senden Sie uns Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail!

Kontakt

qCoat GmbH

Ihr Ansprechpartner: Hr. Chr. Wunderlich

Telefon: +49 (0) 176 532 44 338

E-Mail: career@qCoat.de

Web: www.qCoat.de