



Position erfolgreich besetzt

Unser international agierender Auftraggeber ist ein mittelständisches Unternehmen, das sich auf innovative und beständige Produkte im Bereich COATING spezialisiert hat. Das Unternehmen ist seit mehreren Generationen am Markt aktiv und etabliert, und entwickelt und vertreibt heute weltweit Coating-Produkte über viele Branchen hinweg. Zur Verstärkung des Teams suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit als

Key Account Manager Automotive- / Industrielacke (m/w)

Profil

Sie sind verantwortlich für die Betreuung und den Ausbau des bestehenden Kundenstamms in allen Fragen der Produktpalette und begleiten hier als Gesprächspartner auf Augenhöhe den Sales-Prozess ganzheitlich und verantwortungsvoll. Selbstständig und ergebnisorientiert gestalten Sie die Neukundenakquise als Strategieprojekt und stellen sich dabei auf die individuellen Kundenbedürfnisse ein. Als Key Account Manager sind Sie in das schnittstellenübergreifende Projektmanagement mit der Forschung & Entwicklung sowie der Anwendungstechnik eingebunden und unterstützen hier mit Ihrem Markt- und Branchenwissen sowie den Erfahrungen aus individuellen Kundenlösungen die Produktneuentwicklung und -anpassung. Des Weiteren sind Sie es gewohnt als Ansprechpartner für Tier 1 und Lohnlackierer zu agieren. Ihr Aufgabengebiet umfasst die strategische Marktentwicklung mit der innovativen Erschließung neuer Märkte sowie die Platzierung neuer Produkte.

Qualifikation

Als Key Account Manager haben Sie eine Ausbildung zum Lacktechniker, gegebenenfalls ein Studium zum Lackingenieur, oder eine kaufmännische Qualifikation in der Lackbranche absolviert und bringen mehrere Jahre Berufserfahrung im Vertrieb von Spezialitäten- bzw. Industrielacken, vorzugsweise in der Kunststoff- oder Glasbeschichtung, mit. Sie verbinden die Anwendungstechnik mit der Produktzusammensetzung und einer hohen Vertriebsaffinität und positionieren so optimale Lösungen beim Kunden. Als kunden- und teamorientierte Persönlichkeit mit ausgeprägter Ziel- und Lösungsorientierung überzeugen Sie neben Kommunikationsstärke durch Eigeninitiative und Kreativität bei der Planung und Umsetzung Ihrer Aufgaben. Sie zeichnen sich darüber hinaus durch marktorientiertes und strategisches Denken unter Berücksichtigung der Unternehmensziele aus. Sie sind rhetorisch gut ausgebildet, präsentationssicher und bewegen sich genauso gut auf einem nationalen wie internationalen Terrain. Sehr gute Englischkenntnisse und eine Offenheit für globale Reisetätigkeiten runden Ihr Profil ab.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen ausbauen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Kennziffer WP 1740** bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse senden: Walter & Partner Managementberatung, Rohrkolbenweg 10, 68259 Mannheim, Germany, z. H. Herr Jürgen Walter.

Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.-Nr.: 0049 (0) 621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!