

## Stellenidentifikation

- **Positionsbezeichnung:** Key Account Manager (Farmer)
  - **Abteilung:** Sales & Project
  - **Arbeitsort:** Mockel SA
  - **Vertragsart:** Unbefristeter Vertrag (CDI)
- 

## Allgemeines Ziel der Funktion

Sicherstellung der Betreuung, Entwicklung und Bindung der strategischen Kunden des Unternehmens. Gewährleistung von Kundenzufriedenheit, Wachstum und Rentabilität der Schlüsselkunden, während gleichzeitig eine Schnittstellenfunktion zwischen Kunden und internen Abteilungen wahrgenommen wird.

---

## Hauptaufgaben

- Betreuung, Ausbau und Sicherung der Beziehungen zu bestehenden Kunden (Key Accounts).
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten bei bestehenden Kunden (Upselling und Cross-Selling).
- Technische Unterstützung in der Pre-Sales-Phase: Teilnahme an Kundenworkshops, Ausarbeitung von Lösungskonzepten, technische Klärungen.
- Verantwortung für die vollständige Angebotserstellung: Inhalte, technische Genauigkeit und Einhaltung der Abgabefristen.
- Begleitung der Projekte bis zur Umsetzung und Sicherstellung der Kundenzufriedenheit während des gesamten Prozesses.
- Durchführung von Rentabilitätsanalysen nach Projektabschluss (Margen- und Kostenkontrolle).
- Erstkontaktaufnahme über Telefon, E-Mail, LinkedIn, Messen oder berufliche Netzwerke zur Identifikation neuer Ansprechpartner innerhalb bestehender Kundenkonten.
- Pflege einer vollständigen und aktuellen Dokumentation der Vertriebsaktivitäten im CRM-System.

- Enge Zusammenarbeit mit Produktion, Konstruktionsbüro und Qualitätskontrolle zur Sicherstellung der Übereinstimmung zwischen Kundenanforderungen und internen technischen Möglichkeiten.
  - Teilnahme an Messen und Fachveranstaltungen zur Repräsentation des Unternehmens und zur Stärkung der Markenbekanntheit.
- 

### **Verantwortlichkeiten**

- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu bestehenden Kunden (Key Accounts).
  - Sicherstellung der technischen und organisatorischen Umsetzbarkeit der Angebote.
  - Interne Koordination mit technischen Teams und Projektmanagement.
  - Dokumentation sämtlicher Aktivitäten im CRM-System.
- 

### **Leistungskennzahlen (KPIs)**

- Umsatzwachstum pro bestehendem Kunden.
  - Anzahl erfolgreich abgeschlossener Projekte.
  - Bearbeitungszeit von Angeboten (von Anfrage bis Abgabe).
- 

### **Erforderliche Fachkompetenzen**

#### **Wissen:**

- Bachelor- oder Masterabschluss in Betriebswirtschaft, Marketing, Wirtschaftsingenieurwesen oder gleichwertige Qualifikation durch Berufserfahrung.
- Mindestens 3 bis 5 Jahre Erfahrung in einer B2B-Vertriebsfunktion, idealerweise im industriellen oder technischen Umfeld.

#### **Fachliche Fähigkeiten:**

- Ausgezeichnete Kundenbetreuungs- und Verhandlungskompetenzen.
- Technisches Verständnis von Produkten und mechanischen Produktionsprozessen.
- Fähigkeit, maßgeschneiderte Angebote entsprechend den Kundenanforderungen zu erstellen.

- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und gängigen Office-Anwendungen.

### **Soziale Kompetenzen:**

- Kundenorientierung und ausgeprägtes Servicebewusstsein.
  - Sorgfalt
  - Selbstständigkeit
  - Eigeninitiative
  - Hervorragende Kommunikations- und Zuhörfähigkeiten
  - Fähigkeit, Prioritäten zu setzen und im Team zu arbeiten
  - Diplomatie
  - Verantwortungsbewusstsein
- 

### **Interne und externe Beziehungen**

- **Intern:** Geschäftsleitung, Konstruktionsbüro, Produktion, Qualität, Logistik, Verwaltung
  - **Extern:** Schlüsselkunden, technische Partner, Auditoren und Vertriebsrepräsentanten
- 

### **Erforderliche Ausbildung und Erfahrung**

- Bachelor- oder Masterabschluss in Betriebswirtschaft, Marketing, Wirtschaftsingenieurwesen oder gleichwertige Qualifikation durch Berufserfahrung
  - Mindestens 3 bis 5 Jahre Erfahrung in einer B2B-Vertriebsfunktion, idealerweise im industriellen oder technischen Umfeld
- 

### **Arbeitsbedingungen**

- Industrielles KMU-Umfeld, eigenständiges Arbeiten mit enger Zusammenarbeit mit Produktion und Geschäftsleitung
- Tragen von persönlicher Schutzausrüstung (PSA) bei Aufhalten in der Werkstatt
- Gelegentliche Dienstreisen