



Je schneller die Dezentralisierung und Digitalisierung der elektrischen Verteilnetze weltweit voranschreitet, desto größer ist die globale Nachfrage nach unseren Geräten und elektronischen Systemen zur Zustands- und Fehlererfassung. Unsere intelligenten Geräte und Systeme zur Zustands- und Fehlererfassung steuern moderne Mittel- und Hochspannungsanlagen entlang der Wertschöpfungskette, sorgen für eine unterbrechungsfreie Stromversorgung und lassen Verteilnetzbetreiber ruhiger schlafen.

Kries ist ein führender Hersteller von intelligenten Netzüberwachungs- und Netzautomatisierungslösungen für Energieverteilnetze. Die Produkte von Kries sind seit ca. 30 Jahren weltweit in Mittel- und Hochspannungsanlagen der elektrischen Energieversorgung im Einsatz und tragen dort wesentlich zur Verfügbarkeit von elektrischer Energie und der Einbindung von erneuerbaren Energien bei. Kries gehört zum Geschäftsbereich Energietechnik von TE Connectivity (TE), einem weltweit führenden Technologiekonzern, mit dem Ziel, eine sicherere, nachhaltige, produktive und vernetzte Zukunft zu schaffen.

Key Account Manager (m/w/d)

Verkauf lebt von Beziehungspflege

Kundenbeziehungen eigenständig pflegen, den Bedarf verstehen und mit den richtigen Produkten für Absatz sorgen. Wenn das Ihr Verständnis von kundenorientierter Arbeitsweise trifft, sind Sie die ideale Bereicherung für unser Vertriebsteam.

Als Key Account Manager sind Sie für die Entwicklung und Umsetzung eines strategischen Kundenplans in einer zugeordneten Region verantwortlich, um nachhaltiges Umsatzwachstum, Kundendurchdringung und Kundenzufriedenheit zu erreichen. Dazu gehören auch

- + Erkennen neuer Möglichkeiten (Produkte, Kunden)
- + Koordinieren von Angeboten, Qualität, Logistik und technische Informationen mit anderen internen Fachbereichen
- + Gewissenhafte Weiterverfolgung offener Fragen und Möglichkeiten, Analysen bestehender Kunden
- + Vorbereiten und Führen von Preis-/Vertragsverhandlungen
- + Erstellen einer soliden Projektpipeline, um ein langfristiges Wachstum zu gewährleisten.
- + Planen von Vertriebsaktivitäten gemeinsam im Team

Ihre Fähigkeiten gewinnbringend einsetzen

- + Sie haben mindestens einen Bachelor-Abschluss in Elektro-, Nachrichten- oder Energietechnik, der Betriebswirtschaft oder einen vergleichbaren Abschluss.
- + Sie bringen bereits mehrjährige Erfahrung im Vertrieb entweder von Elektronikprodukten oder der elektrischen Energieversorgung mit. Optimalerweise verfügen Sie über ein tiefes und breites Branchenwissen in der Energieversorgung.
- + Sie besitzen ein gutes Verständnis für technische Zusammenhänge und haben einen professionellen Geschäftssinn und ein gutes kaufmännisches Verständnis.
- + Sie bringen ausgeprägte Projektmanagementfähigkeiten und die Fähigkeit, zielorientiert zu arbeiten, mit.
- + Sie haben die Fähigkeit, neue Geschäftsmöglichkeiten im Einklang mit den Geschäftsplänen zu ermitteln und zu verfolgen.
- + Sie können sehr gut in Deutsch und Englisch sowohl sprachlich als auch schriftlich verhandeln und präsentieren.
- + Sie sind flexibel, bereit zu reisen und besitzen einen gültigen Führerschein.

Lohnender Einsatz Ihrer Fähigkeiten

Wenn sich Ihr technisch-kaufmännisch geprägtes Profil mit elektrotechnischen Grundlagenkenntnissen und Erfahrung im Bereich Elektrohandwerk, Elektrogroßhandel oder der Energieversorgung verbindet, bringen Sie die richtigen Voraussetzungen mit.

Mit Ihrem Interesse an einer erfolgreichen Vertriebstätigkeit und Ihrer Fähigkeit, auch mal über den eigenen Tellerrand zu blicken, finden Sie hier eine Stelle, die Ihnen viel Freiraum bietet, flexibel und selbstständig zu arbeiten und das Unternehmen mitzugestalten.

Ausgezeichnete Bedingungen erwarten Sie

- + Innovative Produkte für einen nachhaltigen Zukunftsmarkt
- + Mitgestaltung der Energiewelt von morgen
- + Mitglied in einem motivierten und dynamischen Team
- + Attraktives Arbeitsumfeld
- + Großen Freiraum für eigenständiges Arbeiten
- + Langfristige Perspektive mit unbefristetem Arbeitsverhältnis
- + Onboarding und intensive Einarbeitung
- + Flexible Arbeitszeiten
- + Jobrad
- + Betriebliche Altersvorsorge mit AG-Zuschuss
- + Attraktive Region mit hohem Freizeitwert

Erfahren Sie mehr über unser Angebot von Frau Christiane Aigle. Rufen Sie an. Oder senden Sie ihr Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsvorstellung) ausschließlich im PDF-Format.

Kries-Energietechnik GmbH & Co. KG
Sandwiesenstr. 19
71334 Waiblingen
bewerbung@kries.com · www.kries.com

Ansprechpartner
Christiane Aigle
HR-Referentin
Telefon 07151 96932-0

