

Verstärken Sie unser Team !

KATIMEX mit Sitz in Jünkerath ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit rund 50 Mitarbeitern. Als internationaler Hersteller und Lieferant für Kabelverlegetechnik verbindet KATIMEX clevere Anwendungen mit Qualität „Made in Germany“ und optimalem Nutzen.

Mehr als 40 Jahre Fachwissen garantieren sichere Arbeitserleichterung in den Bereichen Gebäude-, Energie- und Glasfaserkabelverlegung. In den letzten Jahren haben wir uns neuen Märkten wie z.B. dem Breitbandausbau zugewandt und expandieren und internationalisieren weiter. Für die Produkte der Gebäudetechnik bekennen wir uns eindeutig zum dreistufigen Vertrieb „Hersteller-Fachgroßhandel-Anwender“ und bedienen keine Endkunden direkt. Um unsere führende Rolle als Hersteller in diesem Bereich national/international weiter zu stärken, suchen wir zum nächstmöglichen Termin Sie als:

Vertriebsingenieur (m/w/d) Glasfaserkabelverlegung

Ihre Aufgaben

- Erstellen von Businessplänen für definierte nationale/internationale Key Accounts, bzw. potenzielle Accounts
- Realisierung der Key-Account-Ziele in den lokalen Märkten (insbesondere mit Blick auf Umsatz und Ertrag)
- Entwicklung und Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen zur Zielerreichung innerhalb der vereinbarten Vorgaben
- Ausschöpfung des Marktpotenzials für Katimex Kabelverlegetechnik Produkten und Dienstleistungen, speziell im Bereich Glasfaser
- Entwicklung und Durchführung von gezielten Maßnahmen in Absprache mit den Key Accounts/ Handelspartnern zur Umsatzsteigerung
- „Trusted advisor“ für die Kunden und verantwortlich für eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Geschäftsbeziehung
- Vertragsverhandlungen mit internationalen Key Accounts, Verfolgung und Realisierung der Umsatz- und Ergebnisziele

Ihr Profil

- Sie haben ein abgeschlossenes Hochschulstudium der Fachrichtung Elektroingenieur, Wirtschaftsingenieurwesen, Fernmeldewesen, Netztechnik oder vergleichbar
- Außerdem verfügen Sie über mindestens 5 Jahre Berufserfahrung als Key-Account-Manager (m/w/d), möglichst im technischen Bereich
- Erfahrung im Vertrieb von technischen Produkten, inklusive Prozessabläufen in Konzernen oder Handelsunternehmen
- Sie sind eine überzeugende Persönlichkeit, können technische Zusammenhänge einfach erklären und bringen ein hohes Maß an Kundenorientierung mit
- Internationale Reisen stellen für Sie kein Problem dar und der Umgang mit MS Office und CRM ist Ihnen vertraut
- Ihr Mindset für Premiumprodukte, Ihre strategische Denkweise und Ihr Spaß daran, Marktpotenziale aufzudecken und zu realisieren, runden Ihr Profil ab
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil

Unser Angebot für Sie

- Ein sicherer Arbeitsplatz mit flexiblen Zeitmodellen und Homeoffice Möglichkeiten, Firmenwagen
- Eine motivierende Arbeitsatmosphäre mit viel Flexibilität, Freiraum und Eigenverantwortung
- Individuelle Entwicklungsmöglichkeiten und Karrierewege mit herausragenden beruflichen Perspektiven
- Kunden, die mit uns seit Jahren vertrauensvoll zusammenarbeiten

Ihr nächster Schritt – Ihre Bewerbung:

Ergreifen Sie Ihre Chance und bewerben Sie sich bei uns: **KATIMEX Cielker GmbH**, per Email: Christian Stähr, jobs@katimex.de