

Für eines der führenden Entsorgungsunternehmen in der Region Rhein-Main/ Rhein-Neckar mit breiter Dienstleistungspalette und eigenen Abfallbehandlungsanlagen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

## **Key Account Manager (m/w/d)**

für das Vertriebsgebiet Großraum Rhein-Main-Neckar

Zu Ihren Kernaufgaben gehören der intensive Ausbau der bestehenden Geschäftsbeziehungen und die gezielte und systematische Akquise von neuen Key Accounts.

### **Ihre Aufgaben:**

- Steuerung und Weiterentwicklung der bestehenden Key Accounts
- Akquise von Gewerbegroßkunden
- Bearbeitung von gewerblichen Ausschreibungen
- Ausarbeitung und Implementierung von Entsorgungskonzepten zur Verbesserung der Nachhaltigkeit beim Kunden
- Angebotserstellung, Kontaktpflege und Beratung vor Ort

### **Ihr Profil:**

- Mehrjährige Berufserfahrung im kaufmännischen Bereich, bevorzugt als Key Account Manager
- Idealerweise Erfahrung in der Entsorgungsbranche und regionale Vernetzung/ Marktkenntnis
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Flexibilität und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und ein sicheres Auftreten
- Hohe Eigeninitiative und Zuverlässigkeit
- Führerschein Klasse B

### **Das erwartet Sie:**

- Eine interessante und abwechslungsreiche Aufgabe in einem wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmen
- Eine langfristige Perspektive auch für Neu- und Quereinsteiger in die Entsorgungsbranche
- Eine intensive, umfassende Einarbeitung
- Ein neutraler Firmen-Pkw & JobRad
- Eine leistungsgerechte Vergütung
- Ein angenehmes, professionelles Betriebsklima in einem freundlichen, motivierten Team

Wenn Sie an dieser vielseitigen Aufgabe in einem erfolgreichen Unternehmen interessiert sind, freuen wir uns darauf, von Ihnen zu hören. Absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

### **Ihr Ansprechpartner:**

Dr. Ines Freesen, Freesen & Partner GmbH, Tel. 0152-53365695, [ines@freesen.de](mailto:ines@freesen.de)