

Unser Auftraggeber ist ein international führender Umweltdienstleister mit Standorten in Europa und Nordamerika. Das Unternehmen bündelt mit der Entsorgung und Sortierung von Abfällen, der Aufbereitung sowie dem Recycling alle Kompetenzen entlang der Wertschöpfungskette unter einem Dach. Als Verstärkung für ein innovatives, engagiertes Team suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt:

Branchenmanager/Key Account Manager (m/w/d) Healthcare oder Automotive

Gesucht wird eine vertriebsstarke, strategisch denkende Persönlichkeit mit sehr guter Vernetzung in einem der Zielmärkte und hoher Eigenmotivation.

Ihre Aufgaben:

- Ihre Aufgabe ist der Aufbau eines Branchenvertriebs für die Märkte Healthcare oder Automotive. Hierzu analysieren und bewerten Sie das Marktpotenzial, entwickeln Strategien zu dessen Erschließung und verantworten eigeninitiativ die Neukundengewinnung und nachhaltige Bindung von Key Accounts. Ihr Ziel ist es, Ihren Auftraggeber als Preferred Partner für alle Entsorgungsbedarfe des Kunden zu etablieren.
- Mit zielgerichteten, branchenspezifischen Entsorgungskonzepten überzeugen Sie Ihre Gesprächspartner, führen die Vertragsverhandlungen und haben stets Cross-Selling-Möglichkeiten und die Erschließung neuer Geschäftsfelder im Blick.
- Erarbeitung und Präsentation der Kundenlösungen unter Einbeziehung geeigneter Marketingmaßnahmen liegen dabei in Ihrem Verantwortungsbereich. Mit Hilfe Ihrer guten Zielbranchenkenntnis und Vernetzung auf Entscheidungsebene gehen Sie proaktiv auf Großkunden, Verbände und Handelsvereinigungen zu.
- Informationen und Back Office Support, die Sie für Ihre erfolgreiche Tätigkeit benötigen, beschaffen und koordinieren Sie proaktiv und eigenverantwortlich. Sie berichten direkt an den Head of National Sales.

Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder abgeschlossene kaufmännische Ausbildung plus mind. 5 Jahre Vertriebserfahrung in einer der Zielbranchen (Healthcare oder Automotive)
- Kenntnisse der abfall- und kreislaufwirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen, insbes. der Gewerbeabfallverordnung und Verpackungsverordnung, wären ideal.
- Nachweisbare Erfahrung mit Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Ausgeprägte Vertriebsstärke, Verhandlungsgeschick und hohe Kommunikationskompetenz
- Positives, verbindliches Auftreten, einwandfreie Umgangsformen, einwandfreie Deutschkenntnisse
- Hohe Einsatzbereitschaft und Zuverlässigkeit, deutschlandweite Reisebereitschaft, Besitz einer gültigen Fahrerlaubnis (Klasse B)

Das erwartet Sie:

- Eine Unternehmenskultur, die sich durch ausgeprägten Teamgeist und Kommunikation auf Augenhöhe auszeichnet, und in der neue Ideen immer willkommen sind
- Eine zukunftsorientierte, sinnhafte Aufgabe, mit der Sie einen aktiven Beitrag zu Nachhaltigkeit, Versorgungssicherheit und Klimaschutz leisten
- Ein attraktives Gehaltspaket mit Dienstwagen, sowie eine betriebliche Altersvorsorge
- Zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten und Schulungen, mit denen Sie nicht nur immer fachlich up to date sind, sondern sich auch persönlich weiterentwickeln können
- Regelmäßige Mitarbeiterbefragungen, interne Veranstaltungen und Mitarbeitervergünstigungen (wie Mitarbeiterrabatte oder Fahrradleasing)

Wenn Sie sich in dieser Aufgabe wiederfinden, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme. Die absolut vertrauliche Behandlung Ihrer Bewerbung ist dabei sowohl für uns als auch für unseren Auftraggeber selbstverständlich.

Ihr Ansprechpartner: Dr. Ines Freesen, Tel. 0152-53365695, ines@freesen.de