

Du brennst für den strategischen Vertrieb und begeisterst Kunden mit maßgeschneiderten Lösungen im Projektgeschäft ? Dann bewirb Dich jetzt und werde Teil unseres Teams!

Key Account Manager Projects & Großinstallateure (m/w/d) Region Süd

Standort: Vertriebsregion
Arbeitsbereich: Sales
Vertragsart : Unbefristet Vollzeit
Eintrittsdatum: ab sofort

DEINE AUFGABEN:

- Portfolio-Management für strategischer Großkunden aus dem Installationsbereich und Entwicklung von nachhaltigem Umsatzwachstum.
- Aufbau langfristiger Partnerschaften mit Deutschlands führenden Installateuren, Generalunternehmern und anderen relevanten Projektbeteiligten.
- Identifikation, Prüfung Abschluss hochwertiger Projektchancen in definierten Zielsegmenten wie Logistik, Fertigung, Gewerbebauten und Data-Center.
- Entwicklung und Umsetzung strategischer Key Account Pläne, basierend auf Projektinformationen, bestehenden Kundennetzwerken und Marktkenntnissen.
- Aufbau einer hochwertigen Projekt-Pipeline in Salesforce, sowie deren Qualifizierung und Entwicklung.
- Sicherstellung zuverlässiger Forecasts, transparenter Berichterstattung und einer hervorragenden CRM-Datenqualität inkl. vollumfänglicher Account-Pläne.
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit internen Stakeholdern zur Projektumsetzung von Lichtlösungen.
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten auf Basis von kontinuierlichen Marktanalysen.
- Positionierung von SLV als präferiertem Beleuchtungspartner im Projektgeschäft.

DAS BRINGST DU MIT:

- Ein etabliertes und aktives Netzwerk mit großen Elektroinstallationsunternehmen, Installateuren oder EPC-Unternehmen, einschließlich direktem Zugang zu wichtigen Entscheidungsträgern.
- Nachweislicher Erfolg und mehrjährige Erfahrung im strategischen Key-Account-Management, im Projektvertrieb oder im technischen Vertrieb.
- Ausgeprägtes unternehmerisches Denken kombiniert mit analytischen Fähigkeiten und einer strukturierten, datengestützten Arbeitsweise.
- Erfahrung im Management komplexer Verkaufschancen (TCO) mit mehreren Beteiligten und langen Verkaufszyklen.
- Hervorragende Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten mit starker Kundenorientierung.
- Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen, idealerweise Salesforce, sowie Sicherheit im Geschäftsmanagement anhand von Pipeline- und Prognoseanalysen.
- Hohes Maß an Eigenverantwortung und Eigeninitiative, hohe Selbstmotivation
- Branchenerfahrung in den Bereichen Beleuchtung, Elektroinstallation, Gebäudetechnik, Bauwesen oder Smart-Building-Lösungen ist sehr wünschenswert.
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.
- Ausgeprägte Reisebereitschaft.

BENEFITS

- KLEINE GOODIES
- PERSONALRABATT / CORPORATE BENEFITS
- 30 TAGE URL AUB HEILIGABEND UND SILVESTER FREI

SLV, Marke und Business Unit zugleich, ist Teil der SLV Lighting Group GmbH, die als marktführendes Unternehmen von innovativen Beleuchtungssystemen, technischem Licht und Wohnraumbeleuchtung seit der Gründung im Jahre 1979 international erfolgreich wächst.



MODERNE ARBEITSPLÄTZE



URLAUBS- UND WEIHNACHTSGELD VL ZULAGE



FLEXIBLE ARBEITSZEITEN / HOMEOFFICE



E-LEARNING TOOL



SUBVENTIONIERTER MITTAGSTISCH



JOBBIKE LEASING

Wir freuen uns auf deine Bewerbung! Werde Teil unseres Teams und gestalte die Zukunft mit uns. Bewirb Dich jetzt:

SLV GmbH
Daimlerstr. 21-23
52531 Übach-Palenberg
www.slv.de

Seite Drucken [PDF]