



Key Account Manager

(m/w/d)

Möchtest Du Teil eines engagierten Teams sein, das hochwertige und maßgeschneiderte Komplettlösungen für die Qualitätssicherung entwickelt? Möchtest Du an abwechslungsreichen Projekten in einem dynamischen und technologieorientierten Umfeld mitwirken und Dein Fachwissen und Deine Erfahrung kontinuierlich erweitern? Dann bist Du genau der Experte, den wir bei Brainware Solutions GmbH benötigen! Um unserem wachsenden Kundennetzwerk gerecht zu werden, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen talentierten

Key Account Manager (m/w/d).

DEINE HAUPTAUFGABEN:

- Betreuung und Entwicklung von langfristigen und erfolgreichen Beziehungen zu unseren wichtigsten Key Accounts
- Intensive Beratung und Begleitung der Kunden während des gesamten Projektzyklus – von der Konzeptphase bis hin zur Umsetzung und Nachbetreuung
- Identifikation von Potenzialen und Umsetzung individueller Kundenanforderungen in maßgeschneiderte Lösungen
- Führung von technischen und kommerziellen Verhandlungen mit Entscheidungsträgern auf Kundenseite, Erstellung von Angeboten und Verträgen
- Koordination von internen Ressourcen (z.B. Engineering, Produktion, Service) zur Sicherstellung einer termingerechten und qualitativ hochwertigen Lieferung
- Enge Zusammenarbeit mit internen Abteilungen wie Marketing, Konstruktion und Kundenservice
- Durchführung von Marktanalysen und Wettbewerbsbeobachtungen zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Teilnahme an wichtigen Kundenmeetings und Präsentationen
- Reporting und Analyse der Umsatzentwicklung und Kundenfeedbacks sowie regelmäßige Abstimmung mit der Geschäftsführung

DAMIT KANNST DU RECHNEN:

- Spannende und herausfordernde Projekte in einem innovativen Arbeitsumfeld
- Unbefristetes Arbeitsverhältnis mit attraktiver Entlohnung
- Flexible Arbeitszeiten in Gleitzeit sowie mobiles Arbeiten
- 28 Tage Jahresurlaub + K.O.-Tage-Regelung im Krankheitsfall
- Angenehmes Arbeitsklima und kurze Entscheidungswege
- Moderne Arbeitsumgebung
- Zusätzliche Sozialleistungen (z.B.: betriebliche Altersvorsorge, Kindergartenzuschuss, EdenRed-Karte, ...)
- Regelmäßige Mitarbeitererevents, Obstkorb, Getränke-Flatrate
- Kostenlose Parkplätze und gute Verkehrsanbindung

DEIN PROFIL:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen oder eine vergleichbare technische Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management oder Vertrieb im Sondermaschinenbau oder einer vergleichbaren technischen Branche wünschenswert
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Hohe Kundenorientierung und ein ausgeprägtes technisches Verständnis
- Selbstständige, strukturierte und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft (je nach Kundenanforderung)

Du möchtest Teil unseres Teams werden und einen aktiven Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten? Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung an die E-Mail-Adresse: hr@brainware-solutions.de. Bei Fragen zum Job erreichst Du uns unter: 03722 50550-0.

Dein nächster Karriereschritt wartet auf Dich! Werde Teil unseres Unternehmens und gestalte die Zukunft der Qualitätssicherung maßgeblich mit.