

www.gc-heat.de/karriere



The highest degree.

WIR LEBEN PARTNERSCHAFT, EINSATZ UND FLEXIBILITÄT.

Du willst etwas bewegen, hast Freude an Technik und der Kundenberatung zur Findung idealer Lösungen?

Dann gestalte gemeinsam mit unserem Team in **Waldbröl**, im idyllischen Oberbergischen Kreis, Deinen und unseren Erfolg mit, als:



Key Account Manager / Sales Manager (m/w/d) für industrielle Beheizung

Als Key Account Manager / Sales Manager für industrielle Beheizung (m/w/d) bist Du für die Vertriebsarbeit „Deiner“ Produktgruppe verantwortlich. Mit Deinem Vertriebsteam setzt Du die gemeinsam mit der Vertriebsleitung erarbeitete Vertriebsstrategie um und sorgst proaktiv für kontinuierliches Umsatzwachstum. Dank Deiner Initiative orientiert und entwickelt sich unser Produktportfolio immer am Bedarf unserer Kunden und des Marktes.

Deine Mission: Begeisterte Kunden vertrauen international auf individuelle Beheizungslösungen von GC-heat.

Deine Verantwortung:

- Aktive Erschließung neuer Branchen, Märkte und Kunden
- Hervorragende Beziehungen zu unseren Kunden und denen, die es werden sollen
- Ideeninitiativen für ein markt-orientiertes Produktportfolio
- Fachliche Leitung einer Produktgruppe
- Technische Beratung und Lösungsfindung
- Akquisition von Neukunden auf Grundlage Deiner Potentialanalyse
- Bestandskundenbetreuung
- Nationale und gelegentlich internationale Reisetätigkeit zum Besuch von Kunden und Messen
- Enge Zusammenarbeit mit Entwicklung und Produktion

Dein Profil:

- Abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium (Maschinenbau, Elektrotechnik, Verfahrenstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder BWL) oder vergleichbare Qualifikation
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im beratenden Vertrieb erklärungsbedürftiger, technischer Produkte, idealerweise im internationalen Umfeld
- Zuverlässiges, strukturiertes und eigeninitiatives Arbeiten bei hoher Ziel- und Ergebnisorientierung
- Reisebereitschaft (In- & Ausland)
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten:

- Eine spannende Herausforderung in einem inspirierenden mittelständischen Unternehmen, in dem Deine gestaltenden Ideen herzlich willkommen sind
- Handlungsfreiraum bei der Verfolgung gemeinsam definierter Ziele
- Leistungsgerechte Vergütung
- Spaß an der Arbeit durch ganzheitliche Verantwortung, einen offenen Dialog, ein breites, abwechslungsreiches Aufgabenspektrum und kurze Entscheidungswege
- „Wohlfühlpaket“ mit verschiedenen Benefits (ausgezeichnetes Gesundheitsmanagement, optionales Job-Rad-Leasing, kostenfreie Getränke sowie kostenloses Obstangebot, tolles Betriebsklima, Firmenfeiern, flexible Vertrauensarbeitszeit, Mobile Office, 30 Tage Urlaub im Jahr u. v. m.)

Klingt das gut für Dich? Dann komm doch gerne in unser Team!
Christian Schlöber freut sich auf Deine Bewerbung (bevorzugt per E-Mail).