

Kundenbeziehungen strategisch entwickeln: Werden Sie Key Account Manager (m/w/d) bei MOLYMET!

Sie denken Vertrieb nicht nur als Auftragsabwicklung, sondern als aktive Marktbearbeitung, Beziehungsmanagement und Wachstum? Sie gewinnen gern neue Kunden, entwickeln bestehende Partnerschaften weiter und treten sicher im direkten Kundenkontakt auf? Dann übernehmen Sie bei uns eine Schlüsselrolle zwischen Vertriebsinnendienst, Kundenberatung und internationaler Geschäftsentwicklung.

Als Teil der internationalen Molybmet Group produzieren und liefern wir hochwertige Molybdän-Produkte für anspruchsvolle Industriekunden weltweit. Unser Anspruch: technische Kompetenz, verlässliche Qualität und langfristige Kundenbeziehungen mit echtem Mehrwert.

Was Sie bei uns bewegen:

- **Aktive Marktbearbeitung:** Sie identifizieren Markt- und Kundenpotenziale, sprechen gezielt neue Kunden an und bauen neue Geschäftsbeziehungen systematisch auf.
- **Key Account Management:** Sie entwickeln bestehende Kundenbeziehungen weiter, erkennen Bedarfe frühzeitig und schaffen nachhaltige Partnerschaften.
- **Beratung & Verhandlung:** Sie beraten Kunden eigenständig, erstellen und verfolgen Angebote und führen Preis-, Vertrags- und Abschlussgespräche.
- **Kundenbesuche:** Sie planen und führen Kundenbesuche durch, vertreten MOLYMET professionell vor Ort und bauen Ihr Netzwerk kontinuierlich aus.
- **Vertriebsinnendienst & Schnittstellen:** Sie unterstützen operative Vertriebsprozesse, koordinieren sich eng mit internen Fachabteilungen und sorgen für eine reibungslose Auftragsabwicklung.
- **Daten & Transparenz:** Sie pflegen Kunden-, Angebots- und Auftragsdaten im ERP-/CRM-System und schaffen eine belastbare Grundlage für Vertriebsentscheidungen.

Was uns überzeugt:

- **Qualifikation:** Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung oder ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium.
- **Vertriebserfahrung:** Sie bringen mehrjährige Erfahrung im Vertrieb, Vertriebsinnendienst oder technischen B2B-Umfeld mit und möchten sich stärker in Richtung Kundenentwicklung, interne Prozessoptimierung und Außendienst bewegen.
- **Kundenorientierung:** Sie haben Freude am Kontakt mit Menschen, kommunizieren verbindlich und erkennen Chancen in Gesprächen mit Bestands- und Neukunden.
- **Souveränität:** Sie treten sicher auf, verhandeln zielorientiert und bleiben auch in anspruchsvollen Kundensituationen lösungsorientiert.
- **Arbeitsweise:** Selbstständige, strukturierte und eigeninitiativ geprägte Arbeitsweise; Sie behalten Ziele im Blick und verstehen Teamarbeit als Erfolgsfaktor.
- **Systeme & Mobilität:** Sicherer Umgang mit MS Office; Erfahrung mit ERP- oder CRM-Systemen ist wünschenswert. Reisebereitschaft für Kundenbesuche sowie ein gültiger Führerschein der Klasse B werden vorausgesetzt.
- **Sprachkompetenz:** Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift für internationale Korrespondenz und Verhandlungen.

Darauf können Sie sich verlassen – Unser Paket für Sie:

- **Sicherheit:** Unbefristete Anstellung in einem krisensicheren, global agierenden Unternehmen – in der Regel in Vollzeit, Teilzeit nach Absprache möglich.
- **Verantwortung:** Verantwortungsvolle Position mit direkter Berichtslinie an den Vertriebsleiter in einem global agierenden Unternehmensverbund.
- **Perspektive:** Schrittweise Übernahme eines eigenen Kundenstamms sowie Ausbau von Kundenbesuchen und eigenständiger Marktbearbeitung.
- **Work-Life-Balance:** 28 Tage Urlaub sowie flexible Arbeitszeiten für eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben; je nach Aufgabenbereich und betrieblicher Abstimmung ist tageweise Homeoffice möglich.
- **Finanzen:** Leistungsgerechte, verhandelbare Entlohnung, ein Zuschuss zur Altersvorsorge und monatlich 50 € Sachbezüge extra.
- **Gesundheit Plus:** Profitieren Sie von einer arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Krankenzusatzversicherung sowie kostenfreien Sport- und Gesundheitsangeboten.
- **Extras:** Attraktive Prämien für Mitarbeiterwerbung.

Ihr Weg zu uns:

Bereit Kundenbeziehungen zu stärken und neue Geschäftsentwicklungen aktiv zu gestalten?

Dann senden Sie uns Ihre vollständige Bewerbung vorzugsweise **per E-Mail** an:

MOLYMET Germany GmbH / Frau Griem / karriere@molymet.de

MOLYMET Germany GmbH | Niels-Bohr-Straße 5 | 06749 Bitterfeld Tel.: +49-34 93/60 40 130 | www.molymet.de