

Die Walter Bösenberg GmbH ist ein mittelständisches Familienunternehmen mit 20 Mitarbeitern in Hannover, das für die Automobilindustrie, Bundes- und Landesbehörden sowie Industriekunden anspruchsvolle Fahrzeugeinrichtungen aus Holzwerkstoffen in Serie und als Einzelanfertigungen entwickelt und produziert.

Daneben bieten wir ergänzend zahlreiche Produkte aus den Bereichen mobile Stromversorgung, mobile Kommunikationstechnik (Hard- und Software), Sondersignalanlagen u.v.m. an.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine(n)

Key Account Manager (m/w/d)

Beschreibung

- Technische und kaufmännische Verantwortung des Bereiches BOS Einsatzfahrzeuge
- Neukundenakquise und Anfragebearbeitung von Schlüsselkunden
- Lastenhefterstellung im Rahmen der Kundenberatung
- Auslegung mobiler Stromversorgungssysteme mit Lithium-Ionen Batterien, BOS-Funktechnik, LTE-LAN-WLAN-DECT-Kommunikationssystemen, Beleuchtungstechnik und Sondersignalanlagen
- Erstellung von Angeboten und Bearbeitung von Ausschreibungen
- Projektleitung zur Auftragsumsetzung und Koordination abteilungsübergreifender Arbeiten
- After Sales Kundenbetreuung sowie technische und anwendungsorientierte Unterstützung bei Reklamationsfällen
- Kundenstammpflege im ERP-System
- Analyse der Geschäftsfeldentwicklung sowie Ermittlung und Analyse potenzieller neuer Geschäftsfelder auch in angrenzenden Branchen
- Optimierung etablierter Vertriebsprozesse und innerbetrieblicher Ablauf- und Planungsprozesse
- Vor-/Nachbereitung von Kundenbesuchen und Messeterminen
- Planung, Projektierung und Umsetzung der Außendarstellung auf Messen, in Zeitschriften, Fachbüchern und Social Media

Ihre Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieur oder eine vergleichbare Qualifikation
- Erfahrung im direkten Umgang mit Kunden
- Sehr gutes technisches Verständnis
- Gute Kenntnisse im Projektmanagement
- Professioneller Umgang mit MS Office-Programmen
- Sehr gute Deutsch- und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Freude und Motivation im Umgang mit Menschen

Ihr Arbeitsplatz

- Attraktive Arbeitsbedingungen mit modernen Arbeitsmitteln in einem motivierten Team
- Spannende, qualitativ hochwertige moderne Produkte
- Flache Hierarchien mit kurzen Entscheidungsprozessen und offene Kommunikation
- Leistungsgerechte Bezahlung nach Tarifvertrag, zzgl. erfolgsabhängiger Boni sowie Weihnachts- und Urlaubsgeld

Wenn Sie sich hierin wiederfinden, sollten wir uns unbedingt kennenlernen. Besuchen Sie uns oder senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail (oder Post) an:

Walter Bösenberg GmbH • Sure Wisch 14 • 30625 Hannover
Tel. 0511/450000-0 • m.steiner@boesenberg.de

