



**KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)**

Das Unternehmen gehört zu den führenden Dienstleistern im Bereich der Textilveredelung mit etwa 140 Mitarbeitern. Als 100 %ige Tochtergesellschaft eines mittelständischen Automobilzulieferers verfügt das Unternehmen im östlichen Baden-Württemberg über hohe Beratungskompetenz und modernste Fertigungstechnologie in der Veredelung von innovativen technischen Textilien. Die Kunden befinden sich überwiegend im Premiumbereich der Automobilindustrie, aber auch bei Produzenten und Unternehmen aus Industrie, Medizin, Bau, Luft- und Raumfahrt und vielen anderen Branchen.

Die Muttergesellschaft beschäftigt zusätzlich mehr als 350 Mitarbeiter an mehreren Standorten, überwiegend am Stammsitz in Baden-Württemberg. Neben mehreren Produktionsstandorten in Deutschland befinden sich weitere Standorte in der Slowakei und in den USA.

Die Unternehmensgruppe zeichnet sich durch Termintreue, Flexibilität und Zuverlässigkeit beim Eingehen auf die Wünsche der Kunden aus. Langjährige Erfahrungen werden gezielt in Innovationen umgesetzt. Durch hohe Innovationskraft, individuelle Problemlösungen und äußerst präzise Fertigungsverfahren, genießt das Unternehmen einen ausgezeichneten Ruf in der Branche.

Persönliches Engagement, Einsatz, Flexibilität, Zuverlässigkeit und Teamgeist der Mitarbeiter sind wichtige Anforderungen des eigentümergeführten, mittelständischen Unternehmens.

Gesucht wird am Standort der Tochtergesellschaft im östlichen Baden-Württemberg die Position

**Key Account Manager (m/w/d)**

**Aufgaben:**

- Sie betreuen die Schlüsselkunden und sind für die strategische Weiterentwicklung dieser langfristigen und erfolgreichen Kundenbeziehungen federführend
- Sie sind für Budgetplanung, Umsatz, Produktportfolio und die profitable Weiterentwicklung Ihrer Kunden und Märkte verantwortlich



- Sie führen Marktanalysen durch und beobachten die Entwicklungen auf unseren Märkten
- Sie richten Ihren Blick nach außen, um neue Märkte, neueste technische Entwicklungen und Produkte zu identifizieren und so für unsere Dienstleistungen zu erschließen

## **Qualifikation und Motivation:**

- Ein erfolgreich abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium; alternativ dazu eine erfolgreich angeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung in Verbindung mit einer mehrjährigen Berufserfahrung im Bereich Marketing und Vertrieb
- Erfahrungen in der Textilindustrie sind von Vorteil
- Hohe Kunden- und Ergebnisorientierung
- Interkulturelle und kommunikative Kompetenz und Teamfähigkeit
- Verhandlungsstärke in deutscher und englischer Sprache
- Strukturierte und selbstständige Arbeitsweise
- Sehr gute MS Office Kenntnisse

Die Position ist fachlich und disziplinarisch dem CEO der Unternehmensgruppe zugeordnet.

Für die persönliche Weiterentwicklung im Unternehmen ist die ausgeschriebene Position so angelegt, dass unter Berücksichtigung der persönlichen Entwicklung im Unternehmen, der Verantwortungs- und Entscheidungsbereich erweitert wird und somit ein nächster Karriereschritt in eine noch verantwortungsvollere Position im Unternehmen grundsätzlich möglich ist.

Geboten wird eine sehr vielseitige und verantwortungsvolle Tätigkeit mit Freiraum für eigene Ideen, Gestaltungsmöglichkeiten und ein flexibles Arbeitszeitmodell. Es besteht eine der Herausforderung angemessenen Vergütung in einem tariflichen Umfeld mit jährlichen Sonderzahlungen, inklusive Unterstützung beim Aufbau oder bei der Fortführung einer privaten Altersversorgung.

Für die interessante und spannende Aufgabe und bei Fragen steht Ihnen Björn Mentzer +49-171-1222831 ([bjorn.mentzer@robertson-associates.de](mailto:bjorn.mentzer@robertson-associates.de)) zur Verfügung.