



<https://asocio.de/job/key-account-manager-stahlbau-innendienst-m-w-d/>

## Key Account Manager Stahlbau Innendienst (m/w/d)

### Beschreibung

Sie verfügen als **Ingenieur** oder **Techniker** (m/w/d) über umfangreiche Kenntnisse im Stahlbau, Bauingenieurwesen oder im Maschinenbau mit Stahlkonstruktionen? Sie arbeiten gerne im internationalen Vertrieb und möchten in großen Projekten Ihre Stärken einbringen?

Dann sind sie hier richtig: unser Klient ist ein Münchner Weltmarktführer im Stahlbau – ein Industrieunternehmen mit langer und erfolgreicher Geschichte in der Entwicklung herausragender ingenieurstechnischer Lösungen. Innovation und Kontinuität haben das Unternehmen zum Weltmarktführer in komplexen Stahlbaulösungen für den Kraftausgleich in Bauwerken und Gebäuden gemacht. Ob Brückenaufhängungen oder Hochhausfundamente aber auch Riesenräder – unser Klient ist nicht nur geschätzter Partner bei globalen Großbauprojekten, sondern setzt auch Zeichen in der Stadt.

Sie steigen in der Münchner Unternehmenszentrale (mit U-Bahn vor der Türe) in ein bestehendes Vertriebsteam ein.

Ihre Kernaufgabe liegt in der Betreuung und Unterstützung Ihrer Kunden in den Planungsphasen. Sie begleiten Planer in den Ausschreibungsprozessen, der Projektvorbereitung und Projektvergabe. Hinzu kommt direkte Vertriebsunterstützung im Raum Kanada und Asien. Mit Ihrer Expertise erkennen Sie Marktpotentiale und potenzielle Kunden.

Die Position ist als Innendienstposition definiert, gleichwohl schätzen Sie gelegentliche Reisen zu Kunden und vor Ort zu Projekten.

Für Ihre Fragen zu Unternehmen und Konditionen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt und das Gespräch mit Ihnen.

### Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Eigenständige Betreuung von Großkunden
- Erkennung von neuen Kunden- und Marktpotentialen, sowie die Gewinnung von Neukunden
- Regelmäßiger Besuch bei Planern der Baubranche
- Unterstützung der Planer bei komplexen Ausschreibungsunterlagen und Vorbereitung zur Projektvergabe
- Steuern von Projekten in der Planungsphase und geordnete Übergabe an die Länderverantwortlichen
- Vertriebsunterstützung für die Länderverantwortlichen, insbesondere im Raum Kanada und Asien
- Direkte Zusammenarbeit mit den beteiligten Fachabteilungen wie Forschung & Entwicklung sowie Technik

### Qualifikationen / Anforderungen

#### Arbeitgeber

asocio

#### Arbeitspensum

Vollzeit

#### Start Anstellung

nach Vereinbarung

#### Dauer der Anstellung

Unbefristet

#### Arbeitsort

München

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium wie zum Beispiel Bauingenieurwesen oder Maschinenbau beziehungsweise eine entsprechende Ausbildung im Bereich Bau oder Metall sowie eine Weiterbildung zum Techniker (m/w/d)
- Qualifizierte Vertriebserfahrung, idealerweise im Bereich Metallbau
- Kommunikationsfähigkeit, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise, hohe Einsatzbereitschaft, gutes Verhandlungsgeschick, Flexibilität und eine rasche Auffassungsgabe
- Kenntnisse der gängigen Office-Programme und Präsentationstechniken
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weitere Sprachen wünschenswert
- Bereitschaft zu Dienstreisen

### **Leistungen der Anstellung**

- Ein sicherer, langfristig angelegter Arbeitsplatz in einem renommierten Münchner Industrieunternehmen
- Sehr gute fachliche Entwicklungsmöglichkeiten in flacher Hierarchiestruktur
- Ein der Position angemessenes Einkommen
- Ein erfahrenes, unterstützendes Team und umfangreiche Einarbeitungsphase
- Sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr

### **Kontakte**

Senior Consultant Sarah Jäckel freut sich auf Ihre Bewerbung und ein Gespräch mit Ihnen.

Sarah Jäckel

Senior Consultant

sarah.jaeckel@asocio.de

Telefon 0170 – 2366101