



KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D) IN VOLLZEIT FÜR UNSER VERTRIEBSTEAM IN DER REGION MITTE-OST

Wir sind ein dynamisches und auf Wachstum ausgerichtetes, unabhängiges Unternehmen im Zukunftsmarkt der Dämmstoffe. Mit unseren Produkten aus expandiertem Polystyrol (EPS/Styropor) sind wir einer der großen, führenden Anbieter in Deutschland und beliefern den Baustofffachhandel und Systemhersteller. Anwendungen, sowohl im Neubau- als auch im Renovierungsbereich, sind die Fassaden- und Flachdachdämmung, die Wärme- und Trittschalldämmung für Bodenaufbauten sowie Perimeterdämmungen für erdberührte Bauteile. Unsere modernen Produktionsstandorte befinden sich in Castrop-Rauxel und in Schkopau.

Wir suchen ab sofort einen Key Account Manager (m/w/d) in Vollzeit für unser Vertriebsteam in der Region Mitte-Ost.

Ihre Aufgaben:

Ihr Fokus ist es, das beste Angebot mit dem größten Nutzen für Ihre Kunden zu finden. Sie **beraten** und **vertreiben** unsere Qualitätsprodukte und Serviceleistungen an **Baustoff- und Dachfachhandel sowie an weiterverarbeitende Industrien**. Sie **gewinnen** neue Kunden, **überzeugen** diese von unserem breiten Portfolio und entwickeln **langfristige, vertrauensvolle und strategische Beziehungen**. Sie ermitteln **die Bedürfnisse Ihrer Kunden, finden maßgeschneiderte Produktlösungen** und binden Ihre versierten Kollegen und Kolleginnen des Vertriebsinnendienstes aktiv in die Lösungsfindung ein. **Eigenverantwortlich und partnerschaftlich** arbeiten Sie mit Ihren Kunden zusammen und haben dabei Ihre Ziele sowie die Entwicklungen am Markt immer im Blick. Die Unterstützung durch ein **starkes Team** aus Außen- und Innendienst, Ihrer Vertriebsführung und anderen Fachbereichen ist Ihnen sicher. Bei der Organisation Ihres Arbeitsbereichs schaffen Sie **planbare und wirkungsvolle Strukturen**.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder ein praxisorientiertes betriebswirtschaftliches Studium
- Technisches Grundverständnis von Vorteil
- Freude am Vertrieb und am persönlichen Umgang mit Menschen
- Ausgeprägte Networking-Skills
- Kenntnisse im Baustofffachhandel sind wünschenswert
- Verlässlichkeit, Kommunikationsstärke, Teamgeist, Engagement und gute Umgangsformen
- Stressresistenz bei hohem Arbeitsaufkommen und schnellem Wechsel der Aufgaben
- Selbstständige Arbeitsweise und schnelle Auffassungsgabe
- Hohe Einsatzbereitschaft und zeitliche Flexibilität
- Hohe Zielorientierung und Zahlenaffinität
- Gute MS-Office-Anwenderkenntnisse, insbesondere in Excel sowie in ERP-Systemen

Unser Angebot:

- Leistungsgerechte Vergütung
- Intensive Einarbeitung
- Mittelständische Unternehmenskultur, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungen
- Mitarbeit in einem zukunftsorientierten und expandierenden Unternehmen mit modernen Produkten
- Hierarchieübergreifende Zusammenarbeit und offene Kommunikation auf Augenhöhe
- Dienstwagen mit Privatnutzung
- Einsatz modernster Arbeitsmittel (Notebook, Smartphone)
- Möglichkeit zur Teilnahme an Jobrad
- Teilnahme an Firmenevents
- Tätigkeit im mobilen Office

Ihr Arbeitsort:

Im Rahmen Ihrer Außendienstaktivitäten vertreten Sie uns und unsere Produkte in unserem Liefergebiet Mitte-Ost. Weitere Informationen zu uns und zu Ihrem Einsatzort finden Sie auf unserer Homepage unter <https://www.philippine-eps.de>.

Wenn Sie diese Herausforderung interessiert und Sie die genannten Voraussetzungen mitbringen, übersenden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen ausschließlich per E-Mail mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins an bewerbung@philippine-eps.de zu Händen von Frau Röben.

Wir freuen uns darauf!