



Ihr Weg zum Erfolg!

Unser Klient ist als unabhängiger Energiedienstleister und Anbieter komplexer Lösungskonzepte auf bundesweit agierende Industrie- und Gewerbekunden, darunter zahlreiche Filialisten, spezialisiert.

Seit rund zehn Jahren am Markt, zählt das mittelständische Unternehmen heute zu den etablierten Vollstromversorgern in Deutschland.

Für den Bereich Vertrieb und Marketing suchen wir am Standort

Frankfurt umgehend den engagierten

Key Account Manager (m/w)

Kennziffer: CK-0201/ 08

Ihre Aufgaben

- Akquisition, Ausbau, Betreuung und Umsatzverantwortung innerhalb einer definierten Potentialliste
- Entwicklung neuer und vorhandener Geschäftsmöglichkeiten zur Erreichung der quartalsweisen und jährlichen Zielvorgaben
- Aufbau und Pflege aller Kunden- und Marktkontakte zur Erweiterung der Geschäftsbeziehungen
- Aufsetzen, Planen, Koordinieren und Durchführen von Kundenterminen
- Verantwortung für die Inhalte der Angebote und für deren termingerechte Abgabe (Angebote erstellt die Vertriebssteuerung)
- Führen der Vertragverhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Aufbau und Weiterentwicklung der Accountpläne
- Wöchentliches/monatliches Reporting der Vertriebsaktivitäten (Pipeline, Account Pläne, Forecast) an das Management

Ihr Profil

- Mehrjährige, nachweisbare Vertriebserfahrung im Bereich Key Account Management und im Umgang mit den entsprechenden Managementebenen der Kunden
- Idealerweise Erfahrung in der Energiebranche
- Starke Vertriebsfähigkeiten, speziell in der Neukundenakquisition, verbindliches Auftreten und Abschlusssicherheit
- Sehr gutes Zeitmanagement, starke organisatorische Fähigkeiten sowie eine analytische und strukturierte Arbeitsweise
- Hohe Professionalität in der Umsetzung von Zielvorgaben und eine ausgeprägte Leistungsorientierung
- Abgeschlossenes Studium
- Eigenmotivation und Energie
- Teamfähigkeit und Kooperationsbereitschaft
- Mobilität, Flexibilität und Einsatzbereitschaft

Ihre Chance

Mit innovativen Konzepten können Ihre Visionen Wirklichkeit werden. Zögern Sie nicht und stellen Sie sich neuen, interessanten Herausforderungen!

Ihnen werden ein leistungsgerechtes Einkommen, Firmenfahrzeug auch zur privaten Nutzung, attraktive Sozialleistungen und ein dynamisches Umfeld geboten, in dem Sie an der Umsetzung der Vertriebsstrategie maßgeblich mitbeteiligt sind. Dabei haben Sie die Chance, sich persönlich wie auch beruflich weiterzuentwickeln.

Interessiert?

Dann überzeugen Sie uns von Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenz ausschließlich per eMail unter

job@coachkontor.com

Wir freuen uns auf Sie.



Stand: 02/ 2008

Coachkontor e.K.
Theresienstrasse 6-8
80333 München

Geschäftsinhaber
Matthias Krüger

fon: 089/ 5786 9668
fax: 089/ 5786 9669
info@coachkontor.com
www.coachkontor.com

Amtsgericht München
HRA 85761
Ust-IdNr. DE226909384
St.Nr. 145/152/80198

Postbank München
Konto 773 436 808
BLZ 700 100 80
IBAN DE25 7001 0080
0773 4368 08
BIC PBNKDEFF