SITECO. Quantensprung Lichtlösung.SITECO steht seit über 160 Jahren für die Zukunft des Lichts. Heute sind wir der Marktführer für ganzheitliche Lichtlösungen: Produkt, Steuerung, Installation und Betrieb – alles aus einer Hand. Wir leben Unternehmertum und wachsen dynamisch. Unsere rund 1.000 Kolleg:innen arbeiten weltweit täglich an maßgeschneiderten Lichtlösungen für Städte, Industrie, Büros, Sport, Tunnel und Einzelhandel. Wir leben Made in Traunreut, Germany und setzen mit unseren Produkten Maßstäbe in Modularität, Effizienz und Nachhaltigkeit.

KEY ACCOUNT MANAGER - SPORT (M/W/D)

NORD-WEST, NORD-OST ODER SÜD-WEST | PART-TIME / FULL-TIME | AB SOFORT

Bei SITECO erwartet dich ein dynamisches Umfeld, in dem Du aktiv an der Verwirklichung unserer Vision von innovativen und nachhaltigen Lichtlösungen mitwirken kannst. Jeder Beitrag zählt und wird geschätzt, denn Teamarbeit, Eigenverantwortung und unternehmerisches Denken sind bei uns zentral. Werde Teil eines Unternehmens mit flachen Hierarchien und schnellen Entscheidungswegen, denn wir übernehmen Verantwortung. Für die besten Lichtlösungen, für unsere Kunden, für die Gesellschaft. Zukunft – Made in Traunreut. Sei Teil des nächsten Quantensprungs!

Deine Aufgaben

- **Kunde.** Akquisition von Neukunden und erfolgreiche Weiterentwicklung des bestehenden Key-Account-Netzwerks.
- **Branche.** Entwicklung von aussagekräftigen, strategischen Beziehungen zu ausgewählten Großkunden in dem Bereich Sport.
- **Lösung.** Abteilungsübergreifende Zusammenarbeit zur Entwicklung von maßgeschneiderten Lösungen, um Kundenbedürfnisse in das Produkt- und Dienstleistungsportfolio von SITECO zu integrieren.
- **Verhandlung.** Führen von erfolgreichen Verkaufs- und Vertragsverhandlungen.
- **Accountmanagement.** Erstellung von Key Account-Plänen, zur gezielten, strategischen und unternehmensweiten Kundenansprache & Teilnahme an Kundenveranstaltungen und Messen.
- Mitarbeit bei der **Erstellung von Budget und Reporting** und Durchführen von **Maßnahmen zur Zielerreichung.**

Das erwartet Dich

- Ein unbefristeter Arbeitsvertrag mit attraktivem Vergütungssystem nach dem Tarifvertrag der Metall- und Elektroindustrie
- Eine hervorragende Arbeitsatmosphäre mit einem modernen Arbeitsplatz
- Flexible Arbeitszeiten, 30 Urlaubstage, Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten im Rahmen unserer Siteco-Akademie

Das macht Dich aus

- **Ausbildung.** Studium oder Ausbildung mit elektro-/automatisierungstechnischem, kaufmännischem oder vergleichbarem Schwerpunkt.
- **Erfahrung.** Vertriebserfahrung in der Beleuchtungs- und/oder Dienstleistungsbranche gerne mit bestehendem Netzwerk im Endkundenbereich.
- **Persönlichkeit.** Fähigkeit, sich in einem schnelllebigen, unternehmerischen Umfeld zu entfalten, Einfluss zu nehmen und zu arbeiten - Multitasking und Prioritäten setzen unter Einhaltung von Fristen.
- **Team.** Ausgeprägte Fähigkeit zur Zusammenarbeit im Team mit positiver, gewinnbringender Kommunikation.
- **Wissen.** Tiefes operatives Verständnis von Key Account Organisationen und den Verbindungen zwischen verschiedenen Vertriebskanälen in der Beleuchtungsindustrie.
- **Sprache.** Verhandlungssichere Kenntnisse in Englisch und Deutsch - jede weiteren Sprache ist von Vorteil.
- **Reisen.** Bereitschaft zu internationalen Dienstreisen.

Wir haben Dein Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Deine Bewerbung.
Menschen mit Behinderungen werden bei gleicher Eignung berücksichtigt.

Jetzt bewerben

Kontakt

Alexandra Bienzle
HR Manager
Tel.: +49 (0) 8669 330