

STELLENANZEIGE · HAGENER FEINSTAHL

Key Account Manager (m|w|d)

Technischer Vertrieb · Hagener Feinstahl, Hagen

Hagen · Mobiles Arbeiten möglich · Vollzeit (40 Std./Woche) · Unbefristet · Ab sofort

Wer wir sind

Die Hagener Feinstahl GmbH zieht seit 1932 in Hagen Draht. Wir gehören zur BenderWire Group, einer inhabergeführten Unternehmensgruppe aus drei mittelständischen Unternehmen der Drahtverarbeitung: Hagener Feinstahl GmbH, Heinrich Stamm GmbH und Sassenscheidt & Co. GmbH. In Hagen entstehen die Abmessungen von 12,00 mm bis hinunter zu 0,20 mm, aus denen im weiteren Verlauf feinsten Edelstahldraht wird – bis zu 0,011 mm, ein Siebtel eines menschlichen Haares. Unsere Kunden sitzen in Deutschland, in Europa und darüber hinaus.

Ihre Aufgabe

Sie verantworten unsere Schlüsselkunden und entwickeln sie weiter – fachlich auf Augenhöhe mit den Technikern und Einkäufern auf der anderen Seite des Tisches. Sie verhandeln eigenständig, Sie erschließen neue Kunden und Märkte, und Sie bringen technisches Verständnis in jedes Gespräch mit: bei Edelstahldraht entscheidet die Anwendung über den Werkstoff, die Toleranz und den Preis. Die Stelle arbeitet in direkter Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung.

Schlüsselkunden verantworten

- Eigenständige Betreuung und Entwicklung unserer Schlüsselkunden im In- und Ausland
- Verhandlung von Preisen, Rahmenverträgen und projektbezogenen Vereinbarungen bis zum Abschluss
- Kaufmännische und technische Beratung zu Werkstoffen, Drahtqualitäten und Fertigungsmöglichkeiten
- Regelmäßige persönliche Präsenz bei Ihren Kunden in Deutschland und Europa

Markt und Neukunden

- Identifikation und Ansprache von Potenzialkunden in unseren Zielbranchen
- Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen aus dem ersten Kontakt heraus
- Beobachtung von Markt-, Wettbewerbs- und Preisentwicklungen als Grundlage für Entscheidungen
- Auftritt auf nationalen und internationalen Fachmessen – als Aussteller und als Besucher
- Erste Ansprechperson für unsere internationalen Handelsvertretungen

Interne Koordination

- Sie stellen sicher, dass alle Anforderungen Ihrer Kunden vollständig und eindeutig in der Fertigung ankommen
- Sie stimmen mit der Fertigungsleitung ab, was technisch machbar ist, und sagen Liefertermine erst dann zu
- Sie arbeiten eng mit Logistik, Einkauf und Qualitätssicherung zusammen und begleiten Reklamationen bis zur Lösung

Wohin sich die Stelle entwickeln kann

Sie arbeiten in einem Vertrieb, der seine Marktbearbeitung gerade systematisch neu aufbaut – mit modernen Werkzeugen und offenem Gestaltungsraum.

- Aufbau von Kennzahlen für die Neukundengewinnung
- Reaktivierung von Kunden, mit denen wir lange nicht gesprochen haben
- Weiterentwicklung des Vertriebscontrollings
- Steuerung des Außendienstes und der Handelsvertretungen

Ihr Profil

- Eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, gern mit Weiterbildung, oder ein entsprechendes Studium
- **Mehrjährige Erfahrung** im Vertrieb technischer Produkte, idealerweise in einem produzierenden Unternehmen
- Erfahrung in der eigenständigen Betreuung von Schlüsselkunden und in Preisverhandlungen
- Technisches Verständnis für Kundenanforderungen und anwendungsspezifische Lösungen
- Sicherer Umgang mit ERP-Systemen und MS Office
- **Verhandlungssicheres Englisch**; weitere Fremdsprachen sind willkommen
- Kommunikationsstärke, Verlässlichkeit und ein sicheres Auftreten gegenüber Entscheidern
- Eine strukturierte, eigenständige Arbeitsweise
- Reisebereitschaft für Kundenbesuche und Messen
- Kenntnisse über Edelstahl draht und seine Herstellung sind willkommen – unser Produkt bringen wir Ihnen bei

→ Was wir bieten und der Bewerbungsweg stehen auf der Folgeseite.

Das bieten wir

- Ein inhabergeführtes und wertebasiertes Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Eine wertschätzende und menschenorientierte Führungskultur, die auf langfristige Zusammenarbeit ausgelegt ist
- Eine wirtschaftlich sehr stabile Unternehmensgruppe, die sich stetig und zukunftsorientiert weiterentwickelt
- Mobiles Arbeiten ist möglich
- Direkte Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung
- Eigenverantwortung von Anfang an – inklusive eigener Preis- und Vertragsverhandlungen
- Zugang zu einem breiten Produktportfolio der Gruppe, von Feinst- bis Grobdraht in Edelstahl und Sonderwerkstoffen
- Berufliche Entwicklungsperspektiven im Unternehmen und in der Unternehmensgruppe
- Eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung
- 30 Tage Urlaub
- Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- Zuschüsse zur betrieblichen Altersversorgung
- Die Möglichkeit eines Job-E-Bikes

Interesse geweckt?

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen Unterlagen (Anschreiben, Lebenslauf, Zeugnisse) bevorzugt per E-Mail.

Hagener Feinstahl · BenderWire Group

E-Mail: bewerbung@benderwire.group

Telefon: +49 2371 5690

Stichwort: Key Account Management Hagener Feinstahl