

STELLENANZEIGE · BENDERWIRE GROUP

Key Account Manager (m/w/d)

Schwerpunkt Medizintechnik

Gruppenweite Vertriebskoordination · Vollzeit · Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung

Wer wir sind

Die BenderWire Group vereint drei mittelständische Unternehmen der Drahtverarbeitung: Hagener Feinstahl GmbH, Heinrich Stamm GmbH sowie Sassenscheidt & Co. GmbH. Mit einem Produktportfolio von 0,011 mm bis 18,00 mm in Edelstahl und Sonderwerkstoffen beliefern wir anspruchsvolle Kunden in aller Welt. Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie bündeln wir unsere Vertriebsaktivitäten auf Gruppenebene – und suchen dafür eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit mit technischer Tiefe und unternehmerischem Antrieb.

Ihre Aufgabe

Als Key Account & Marktentwicklung Medizintechnik verantworten Sie den Aufbau und die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer gruppenweiten Vertriebsstruktur. Sie erschließen neue Märkte, betreuen Schlüsselkunden auf höchster Ebene und koordinieren die Vertriebsaktivitäten aller drei Gesellschaften hinsichtlich der Medizintechnik – mit dem Ziel, das gesamte Produktportfolio der Gruppe optimal im Markt zu platzieren.

Marktentwicklung & Neukundengewinnung

- Systematischer Aufbau neuer Märkte – mit besonderem Fokus auf Medizintechnik (chirurgische Instrumente, Implantate, Endoskopie)
- Identifikation und Ansprache von Potenzialkunden in Zielindustrien weltweit
- Analyse von Markt-, Wettbewerbs- und Preisentwicklungen als Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsführung
- Aufbau und Pflege eines strukturierten CRM-Systems für Kundenkontakte, Opportunities und Pipeline

Key Account Management & Kundenbetreuung

- Eigenverantwortliche Betreuung strategischer Schlüsselkunden auf Entscheider-Ebene
- Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen durch regelmäßige persönliche Präsenz – national wie international
- Verhandlung von Rahmenverträgen, Jahreskonditionen und projektbezogenen Sondervereinbarungen
- Koordination technischer Produktvorstellungen in Zusammenarbeit mit den Fertigungs- und Qualitätsteams

Gruppenweite Vertriebskoordination

- Sicherstellung, dass das vollständige Produktportfolio der Gruppe gezielt und abgestimmt im Markt platziert wird
- Regelmäßige vertriebsinterne Austauschformate (Pipeline-Reviews, Vertriebsmeetings) über alle Standorte hinweg
- Einheitliche Außendarstellung der Gruppe gegenüber Kunden und auf Messen

Vertriebscontrolling & Reporting

- Aufbau eines strukturierten Vertriebscontrollings: Umsatz, Marge, Kundenentwicklung und Produktmix
- Regelmäßiges Reporting an die Geschäftsführung mit aussagekräftigen Kennzahlen und Handlungsempfehlungen
- Bewertung der Profitabilität einzelner Kunden, Produktsegmente und Märkte

Messen & Repräsentation

- Planung und Teilnahme an nationalen und internationalen Fachmessen (z. B. Wire Düsseldorf, Medtec, MD&M West)
- Repräsentation der BenderWire Group bei Kundenveranstaltungen, Verbänden und Branchennetzwerken

Weiterentwicklungsmöglichkeiten

- Systematischer Aufbau des Marktes Federnindustrie (Ventilfedern, Präzisionsfedern, Automotive)
- Vertrieb von Drähten für Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung

Was Sie mitbringen

Fachliche Qualifikationen

- Abgeschlossenes Studium oder Ausbildung im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Maschinenbau, Metallurgie oder vergleichbare technische bzw. kaufmännische Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb technischer Produkte – idealerweise in der Drahtbranche
- Nachweisliche Erfolge in der Erschließung neuer Märkte und im Key Account Management
- Branchenerfahrung in Medizintechnik oder Federnindustrie ist ein deutlicher Vorteil
- Technisches Verständnis metallischer Werkstoffe, bevorzugt Edelstahl
- Kenntnisse relevanter Normen und branchenspezifischer Anforderungen (z. B. DIN EN 10270, ISO 13485) von Vorteil
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen sowie MS Office, insbesondere Excel

Persönliche Stärken

- Ausgeprägte Kundenorientierung und Freude an aktiver Marktbearbeitung und Neukundenakquise
- Hohe Eigeninitiative, unternehmerisches Denken und konsequente Ergebnisorientierung
- Kommunikationsstärke und souveränes Auftreten auf Entscheider-Ebene – auch im internationalen Umfeld
- Verhandlungsgeschick mit dem richtigen Maß an Hartnäckigkeit und Empathie
- Technisches Verständnis und Bereitschaft, technisches Wissen weiter auszubauen
- Ausgeprägte Reisebereitschaft und interkulturelle Kompetenz für weltweite Kundenkontakte
- Strukturierte, selbstständige Arbeitsweise – auch bei komplexem Produktportfolio und parallelen Projekten
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher (Pflicht); weitere Fremdsprachen von Vorteil

Was wir bieten

- Ein inhabergeführtes, wertebasiertes Familienunternehmen mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen
- Eine wertschätzende, menschenorientierte Führungskultur, ausgelegt auf langfristige Zusammenarbeit
- Eine wirtschaftlich sehr stabile Unternehmensgruppe, die sich stetig und zukunftsorientiert weiterentwickelt
- Eine neu geschaffene Schlüsselposition mit echtem Gestaltungsspielraum auf Gruppenebene
- Direkte Berichtslinie an die Geschäftsführung
- Zugang zu einem breiten, hochwertigen Produktportfolio – von Feinst- bis Grobdraht in Edelstahl und Sonderwerkstoffen
- Leistungsgerechte Vergütung mit Entwicklungsperspektive
- Firmenwagen nach Vereinbarung

Interesse geweckt?

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

BenderWire Group – HR / Personalmanagement

E-Mail: bewerbung@benderwire.group

Stichwort: Key Account & Marktentwicklung Medizintechnik