

Key Account Manager (m/w/d)

Du möchtest in einem zukunftsorientierten Umfeld mitwirken und anspruchsvolle Infrastrukturprojekte im Bereich Sicherheitstechnik aktiv mitgestalten? Dann werde Teil unseres Teams und übernimm als Key Account Manager eine zentrale Rolle in der Betreuung und Weiterentwicklung unserer Schlüsselkunden für Bahninfrastruktur.

Wir haben uns seit 40 Jahren mit Herzblut dem Thema Notbeleuchtung verschrieben.

Durch energieeffiziente Technologien und stetige Innovationen sind wir Marktführer in Österreich und nennen uns stolz: Experten für Notlicht

Beschäftigungsausmaß: Vollzeit (38,5 h)
Arbeitsort: 4030 Linz
Vergütung: Ab 4.400,00 EUR * mit Bereitschaft zur Überbezahlung bei entsprechender Qualifikation und Berufserfahrung



Ansprechpartner
Frau Jasmin Floimayr
Personal
bewerbung@din-notlicht.at
Wir freuen uns auf deine Bewerbung!

* Das kollektivvertragliche monatliche Mindestentgelt (brutto) für diese Position beträgt 2.362,00 EUR (KV Handel Angestellte)

Das erwartet dich

- Betreuung und Ausbau von Kundenbeziehungen, insbesondere Bahnbetreiber sowie bestehende Rahmenvertragspartner
- Produktverantwortlichkeit inkl. technischer Produktentwicklungen
- Enge Zusammenarbeit mit Technik, Vertrieb und internen Fachabteilungen
- Steuerung und Abwicklung von externen Freigabe- und Zulassungsprozessen
- Beobachtung von Markt- und Wettbewerbsentwicklungen
- Durchführung von internen und externen Schulungen sowie Produktpräsentationen
- Koordination der bestehenden Rahmenverträge und Umsetzung zukünftiger Projekte
- Erstellung von Angeboten und technischen Konzepten
- Mitwirkung bei Projektabwicklung nach erfolgter Einarbeitungsphase
- Abwechslungsreiche Projekttermine und Tunnelbegehungen in den zu betreuenden Regionen (AUT, DE, SLO, ITA)

Das bringst du mit

- Abgeschlossene technische Ausbildung (Lehre mit Matura, HTL, Studium)
- Hohes Maß an Eigenverantwortung und eine vorausschauende, lösungsorientierte Denkweise
- Erfahrung im Key Account Management, Vertrieb oder Projektmanagement; idealerweise im Bahn-, Infrastruktur- oder technischen Vertrieb
- Starke Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie ein sicheres Auftreten gegenüber Geschäftspartnern
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise, verbunden mit analytischem Denken und Interesse an technischen Produktlösungen
- Bereitschaft zur Teamführung und mittelfristige Übernahme der Personalverantwortung
- Sehr gute Deutschkenntnisse sowie gute Englisch Kenntnisse
- Reisebereitschaft innerhalb der zu betreuenden Regionen

Das bieten wir

- Aus- und Weiterbildung
- Bewegung und Sport
- Business Coaching
- Ergonomische Arbeitsmittel
- Firmenwagen
- IT-Equipment
- Mitarbeiter-Events
- Patenprogramm
- Homeoffice
- und vieles mehr ...



Interessiert?

Mehr erfahren auf

<https://din-notlicht.com/de-at/karriere/jobs/key-account-manager/>