

# ZUKUNFT MACHEN. ARE YOU THE ONE?



## Key Account Manager(m/w/d)

TK Fahrtreppen GmbH

Städte zu den lebenswertesten Orten weltweit zu machen – das ist unser Bestreben. Dabei treiben wir eine Industrie voran, die täglich mehr als eine Milliarde Menschen bewegt. Wir verändern unser Geschäft, indem wir unsere Branche ständig neu erfinden, uns selbst herausfordern und die Zusammenarbeit mit internen und externen Partnern intensivieren. Wir setzen auf unsere einzigartigen Ingenieursfähigkeiten, um bereits existierende Produkte zu optimieren und neue zu kreieren. Zudem finden wir kundenorientierte Lösungen, die auf echte Mobilitätsbedürfnisse angepasst sind.

Die TK Fahrtreppen GmbH entwickelt, produziert und vertreibt mit einer Belegschaft von rund 450 Mitarbeitern Fahrtreppen und Fahrsteige für den privaten und öffentlichen Bereich. Als Komplettanbieter im Premiumbereich liefert das Unternehmen weltweit anspruchsvolle Verkehrs- und Kaufhausanlagen.

### Ihre Aufgaben

- Ausarbeitung und Kalkulation von Ersatzteil- und Modernisierungsangeboten
- Informationsknotenpunkt für definierte Kunden/Regionen
- Unterstützung der externen TK Vertriebsorganisationen ggf. auch zeitweise vor Ort
- Eventmanagement und Betreuung der externen TK Vertriebsorganisationen bei Werksbesuchen
- Strukturierte Betreuung vertrieblicher Großprojekte
- "Single Point of Contact" für sämtliche Anliegen des Kunden
- Interne Koordination der kundenspezifischen Aufgaben/Anforderungen
- Ggf. interne Projektbetreuung zur Verbesserung der individuellen Kundenerfahrung
- Ermittlung von Schulungsbedarf in der TK Vertriebsorganisationen sowie die Organisation von Trainings im Werk oder vor Ort
- Unterstützung der TK Vertriebsorganisation im Hinblick auf potentielle Projektausschreibungen
- Bereitstellung kundenspezifischer Daten und Reports für ein monatliches Tracking der Kundenaktivitäten
- Koordination von Tätigkeiten für die Anbahnung und Abwicklung von Kundenaufträgen innerhalb der Abteilung
- Mitwirkung bei der strategischen Planung für spezifische Marktanforderungen, Produkte, Optionen und Sonderwünsche
- Entwicklung von Vertriebsstrategien
- Beobachtung von Marktentwicklungen, Wettbewerbsbeobachtung und -analyse
- Mitwirkung an der Erstellung von Verkaufsunterlagen und -tools

### Ihr Profil

- Hochschulabschluss im Bereich Maschinenbau, Wirtschaftsingenieurwesen, oder vergleichbar mit sehr guten technischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen
- Überdurchschnittlich ausgeprägtes Empathievermögen
- Verständnis für Fertigungsprozesse und -verfahren
- Grundkenntnisse im Vertragsrecht und Rechnungswesen
- Flexibilität, Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Verantwortungsbewusstsein
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (MS-Office, VISTA, SAP-Module SD, PP und PS) sowie der Variantenkonfiguration
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift, weitere Fremdsprachen sind von Vorteil
- Reisebereitschaft

### Was wir Ihnen bieten

Wir wertschätzen Vielfalt und begrüßen daher alle Bewerbungen – unabhängig von Geschlecht, Nationalität, ethnischer und sozialer Herkunft, Religion/Weltanschauung, Behinderung, Alter sowie sexueller Orientierung und Identität. Wenn Ihnen das genauso wichtig ist wie uns, dann bewerben Sie sich jetzt!

### Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Bitte nutzen Sie unser Bewerbungsformular unter: <https://jobs.tkelevator.com/de/key-account-manager-mwdivers!802464!de!326/>

Eine gute Bewerbung sollte aus Anschreiben, Lebenslauf, aktuellen Zeugnissen und (falls vorhanden) Zertifikaten bestehen und uns vor allem einen Eindruck von Ihren fachlichen und persönlichen Qualitäten vermitteln.