

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir eine(n)

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

Region: Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen

Axelent entwickelt, produziert und vertreibt Schutzeinrichtungen und Rammschutzsysteme für Maschinen, Industrie und Handel sowie Lagerbereiche mit dem Ziel, dem Personal ein sicheres Arbeitsumfeld zu gewährleisten. In drei Jahrzehnten hat sich Axelent zu einem der weltweit führenden Unternehmen für Sicherheitslösungen entwickelt. Service, Flexibilität und Schnelligkeit sind Merkmale, die bei Axelent großgeschrieben werden. Die Axelent-Gruppe verfügt derzeit über Vertriebsbüros in 50 Ländern und die Produkte werden weltweit verkauft.

Der Sitz der **Axelent GmbH** befindet sich in Stuttgart-Degerloch. Als international operierende Unternehmensgruppe, mit Headquarter in Schweden, zählt Axelent zu den weltweit führenden Anbietern von Schutzsystemen im Maschinen- und Anlagenbau.

Als **(Key) Account Manager** bist Du strategischer Partner des Kunden und erschließt neue Kooperationsmöglichkeiten. Im Detail fokussierst du dich auf folgende Inhalte:

- Intensive und proaktive Betreuung definierter Accounts sowie die kontinuierliche Erweiterung durch gezielten Aufbau neuer Schlüsselkunden
- Entwicklung und Pflege eines Netzwerkes zum Kunden durch Analyse der Organisationsstruktur und den strategischen Ausbau einer tragfähigen Kundenbeziehung auf Entscheider Ebene
- Qualifikation von Anfragen und deren Potenzialeinschätzung
- Entwicklung von Lösungsvorschlägen auf Basis der Kundenanforderungen
- Erstellung und Kalkulation von Angeboten und entsprechende Nachverfolgung
- Durchführung von Markt- und Branchenanalysen sowie Wettbewerbsbeobachtungen

Die Axelent GmbH zeichnet sich durch ein offenes und ehrliches Miteinander aus, das auf Vertrauen und einer positiven Grundeinstellung aufbaut. In unserem Office herrscht eine Open-Door Policy mit flachen Hierarchien. Neben einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung/Studium zeichnen Dich eine mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb, eine ausgeprägte Problemlösungskompetenz und analytische Fähigkeiten aus.

Das bringst Du mit:

- Team- und Kommunikationsfähigkeit gepaart mit Verhandlungsgeschick
- Selbstmotivation und Zielorientierung
- Erfahrung im Projektmanagement
- Anpassungsfähigkeit hinsichtlich Kundentypen und Marktbedingungen
- Offenes Mindset und Flexibilität
- Sehr gute Englischkenntnisse

Das erwartet Dich:

- Unbefristete Arbeitsstelle in einem gesunden Unternehmen
- Gründliche Einarbeitung und professioneller Onboarding Prozess
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Firmen-PKW zur Privatnutzung
- Arbeitskultur, die auf Vertrauen basiert

Deine aussagekräftige Bewerbung (im PDF-Format) sendest Du bitte per E-Mail an:

personal@axelent.de, z.Hd. Herrn Timo Reile