

Wir suchen eine/n

Key Account Strategischer Vertrieb (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Sie beobachten den Markt und geben Input für die Weiterentwicklung unseres Leistungsportfolios an Prüfdienstleistungen sowie für die Erschließung neuer relevanter Absatzmärkte.
- Sie verantworten den aktiven Vertrieb technischer Prüfdienstleistungen mit dem Hauptziel Skalierungseffekte zu erzielen.
- In diesem Zusammenhang konzeptionieren und planen Sie vertriebsstrategische Themen wie Potenzialanalyse, Marktdurchdringung inklusive der Erarbeitung passender Marketingstrategien.
- Zusätzlich planen und organisieren Sie Vertriebsaktionen für unsere bestehenden B2B Kunden sowie potentielle Neukunden.
- In Absprache betreuen Sie bestehende Kunden, akquirieren neue Kunden und entwickeln diese mit langfristiger Perspektive.
- Durch Informationsbeschaffung und -verteilung, fördern Sie den internen Vertriebsaustausch mit den einzelnen Prüfbereichen.
- Strategische Optimierung des Anfrageprozesses sowie Unterstützung der Projektverantwortlichen bei der Angebotserstellung und Verhandlungen mit den Kunden.

Das erwarten wir

- Nach erfolgreichem Abschluss ihrer Ausbildung/ Studium haben Sie bereits mehrere Jahre im Vertrieb von technischen Produkten im B2B Umfeld gearbeitet.
- Sie bringen daher ein unternehmerisches Mindset mit Erfahrung in der Strategieentwicklung und -implementierung von modernen Konzepten des B2B-Vertriebs und –Marketings mit.
- Sie verfügen über ein hohes Maß an Kundenorientierung, Eigeninitiative und überzeugen durch Ihr sicheres Auftreten, Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke.
- Sehr gute Englischkenntnisse sowie der sichere Umgang mit den gängigen IT-Tools runden Ihr Profil ab.

Das erwartet Sie u.a. bei uns



Flexible
Arbeitszeiten



Betriebliche
Altersvorsorge



Engagiertes und
dynamisches
Team



Betriebliches
Fahrradleasing



Firmen-
parkplätze



Ergonomische
Arbeitsplätze

Über uns

Wir sind ein erfahrener Prüf- und Entwicklungsdienstleister mit Sitz im Schweinfurter Maintal. Für die Abwicklung anspruchsvoller Kundenprojekte, vorrangig aus den Bereichen Automotive, Aerospace, Rail und Maschinenbau, verfügen wir über ein neues Geschäftsgebäude und fünf Hallen mit über 180 Prüfanlagen.

Der Schwerpunkt unserer Prüfdienstleistungen spielt sich im Bereich Umweltsimulation sowie Schwing- und Dauerfestigkeits-erprobung ab, der Bereich der Elektromobilität gewinnt zunehmend an Bedeutung. Neben dem Mut zum unkonventionellen Denken, liegt unser Fokus auf innovativen Lösungsansätzen und maßgeschneiderten Prüfmethoden, um unseren Kunden eine zeitnahe und flexible Auftragsabwicklung zu bieten.

Klingt das nach einem guten Gesamtpaket?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an [Stefanie Panzer](mailto:Stefanie.Panzer@bpzs.de), bewerbung@bpzs.de, mit Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins. Rückfragen gerne unter Telefon 09721 / 50 95 9-17.