

Als: Key Account Manager (w/m/d) Military

ab: sofort

Kurzbeschreibung der Stelle:

- Eigenständige strategische Marktbearbeitung und Akquisition von Neugeschäften im Bereich zivile Rüstungsindustrie und öffentliche und staatliche Auftraggeber (Armeen)
- Eigenständige Beobachtung der Marktentwicklung
- Betreuung von Bestandskunden, Wertsteigerung der bestehenden Kunden durch Verbesserung der Umsatzqualität
- Weiterentwicklung der bestehenden Kunden mittels Durchdringung der Kunden und Entwicklung neuer Geschäfte mit diesen Kunden im 360 Grad Ansatz
- Proaktive Analyse von Kunden, Ausschreibungen und Projekten in Bezug auf FLS
- Lösungsorientierte Kundenbearbeitung in enger Vernetzung mit Bereich Militär sowie den operativen Geschäftsstellen
- Treiber des Angebotsprozesses vom Erstkontakt bis zur Implementierung eines Geschäftes im Sinne der funktionalen Verantwortung für den Gesamtprozess
- Koordination der Fachabteilungen und operativ verantwortlichen Stellen zur Sicherstellung der Leistungsaussage und Moderation der erforderlichen Abstimmungen
- Sicherstellen der termingerechten Vertragsverhandlungen, Vorprüfung von Verträgen, Versicherungsbedingungen und Angebotsbedingungen durch den Fachdienst
- Screening von Ausschreibungsplattformen
- Analyse relevanter Veränderungen bei den Anforderungen der Produktion
- Entwicklung neuer Leistungsmöglichkeiten
- Informationen zur Leistungserstellung / Performance für die zugeordneten Kunden

Anforderungen:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung; idealerweise in der Spedition; BWL Studium von Vorteil
- Sehr gute Kenntnisse und Erfahrungen im nationalen und internationalen Ladungsverkehr
- Umgang mit den aktuellen MS-Office Produkten (Word, Excel, PowerPoint)
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Weitere Sprachkenntnisse von Vorteil
- Freude an Kommunikation und Kontaktaufbau/ -pflege
- Fähigkeit zum unabhängigen Arbeiten
- VS Überprüfung (Ü2 gem. GHB)

Sonstige Voraussetzungen:

- Sicheres und freundliches Auftreten
- Eigenverantwortliches Zeitmanagement und selbständiges, teamorientiertes Arbeiten
- Flexibilität
- Belastbarkeit und Zuverlässigkeit
- Kommunikationsfähigkeit und ein hohes Maß an Kundenorientierung