

Key-Account Manager [m/w/d]

im Industriebereich Kleb- & Dichtstoffe

EGO Dichtstoffwerke GmbH & Co. Betriebs KG

Wir sind ein wachsendes, mittelständisches Familienunternehmen aus der Kleb- und Dichtstoffbranche und suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Vertriebsteams einen engagierten Key Account Manager [m/w/d] im Industriebereich, der unsere Industrikunden professionell betreut und unser Wachstum aktiv mitgestaltet.

Ihre Aufgaben

Strategischer Vertrieb & Kundeberatung

- Technische Beratung unserer chemisch-technischen Produkte [Kleb- & Dichtstoffe] bei Bestands- und Neukunden im Industriebereich
- Verantwortung für die selbstständige Planung, Steuerung und Weiterentwicklung Ihrer Kundenaccounts
- Sicherstellung einer langfristigen und partnerschaftlichen Kundenbeziehung

Marktentwicklung & Neukundengewinnung

- Identifikation neuer Markt- und Kundenpotentiale in relevanten Industrie-Segmenten
- Präsentation von Produktneuheiten und individuellen Lösungen beim Kunden vor Ort in Deutschland und angrenzenden Ländern

Schnittstellenmanagement & Projektarbeit

- Enge Zusammenarbeit mit Vertriebsinnendienst, Anwendungstechnik und Entwicklung
- Ausarbeitung kundenspezifischer Lösungen sowie Begleitung von Projekten bis zur Markteinführung
- Analyse von Marktanforderungen sowie Weitergabe relevanter Impulse an Produktmanagement und F&E

Ihr Benefit & Verdienst

Arbeitsumfeld & Unternehmenskultur

- Mittelständisches Familienunternehmen mit kurzen Entscheidungswegen und direktem Zugang zur Geschäftsführung
- Kollegiales, motiviertes Team und wertschätzende Unternehmenskultur
- Hohe Eigenverantwortung und Gestaltungsfreiraum

Onboarding & Entwicklung

- Intensive Einarbeitung in Produkte, Anwendungen und Kundenstrukturen
- Umfangreiche Fachschulungen im chemischen und anwendungstechnischen Bereich
- Individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten

Vergütung & Vorteile

- Attraktives Gehaltspaket inkl. Fixum und leistungsorientierter Prämien
- Überdurchschnittliche Sozialleistungen
- Firmenwagen zur privaten Nutzung
- Moderne Ausstattung [Laptop, Smartphone, Tablet, EDV-Anbindung zu modernen ERP/CRM-Tools]

Ihre Qualifikation

Fachliche Kompetenz

- Abgeschlossenes Studium [z.B. Chemie, Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Materialwissenschaften] oder eine vergleichbare technische Ausbildung
- Praxiserfahrung im Umgang mit Industrikunden sowie fundierte Kenntnisse im technischen Vertrieb

Vertriebs- & Beratungserfahrung

- Mehrjährige Außendiensterfahrung, idealerweise im Bereich Kleb- und Dichtstoffe, Chemie oder anderen technisch erklärbaren Produkten
- Ausgeprägtes Verständnis für industrielle Anwendungen und Prozesse

Persönliche Eigenschaften

- Selbstständige, zielorientierte und strukturierte Arbeitsweise
- Hohe Serviceorientierung, Kommunikationsstärke und überzeugendes Auftreten
- Verhandlungssicherheit und Abschlussstärke
- Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands und angrenzendem Ausland

„Wir freuen uns auf Sie in unserem Team!“

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen im PDF-Format mit Angabe von Gehaltswunsch und frühestmöglichen Eintrittstermin per E-Mail an EGO-Bewerbung@ego.de oder scannen Sie den QR-Code.



Stephanie Goldmann

✉ +49 8821 95 69 0

✉ EGO-Bewerbung@ego.de

