

KEY Account Manager (M/W/D) Holzrahmenbau

Knauf als Arbeitgeber

Knauf ist eine international tätige Unternehmensgruppe der Baustoffindustrie in Familienbesitz. Mit rund 35.000 Mitarbeitern in über 250 Produktionsstätten weltweit erwirtschaften wir einen Jahresumsatz von ca. 10 Mrd. Euro. Die Basis für den Erfolg des Familienunternehmens bilden die Werte Menschlichkeit, Partnerschaft, Engagement und Unternehmergeist.



- Ihre Passion sind moderne, innovative Produkte, Holz und Bau?
- Verkaufen ist Teil Ihrer DNA?
- Sie begeistert die Zusammenarbeit mit jungen, frischen Teams?

Dann ist diese Stelle genau das Richtige für Sie!

Bei uns erwartet Sie eine vielseitige und anspruchsvolle Aufgabe mit einem hohen Maß an Selbstständigkeit, Verantwortung und Gestaltungsspielraum.

Für eines unserer jüngsten Tochterunternehmen mit Sitz in Neuruppin bei Berlin suchen wir einen „Key Account Manager Holzrahmenbau“ (m/w/d) mit Erfahrung im Baugewerbe und im Verkauf.

Unsere brandenburgische Tochter ‚Opitz Holzbau GmbH & Co KG‘ blickt bereits auf eine 75-jährige Geschichte zurück, verfügt über modernste Produktionstechnik am Standort und setzt auf Innovation. Heute ist die Firma schon führender Anbieter von Holzrahmenbauelementen, Nagelplattenkonstruktionen und High-Tech Abbund, und sie setzt ihren starken Expansionskurs fort.

Zur Umsetzung der Wachstumsstrategie ist die Mitwirkung und Stimme jedes Einzelnen gefragt - und diese wird bei uns gehört!

Gemeinsam mit der Geschäftsführung, der Geschäftsbereichsleitung und den Kollegen erwarten Sie vom ersten Tag an abwechslungsreiche und herausfordernde Projekte.

Ihre Aufgabe

Im Vordergrund Ihrer Aufgaben steht die bundesweite Neuakquisition von Groß- und Industriekunden als weiterverarbeitende Betriebe unserer Produkte sowie die Betreuung unseres bestehenden Kundenportfolios. Gemeinsam mit diesen Betrieben gilt es, die vorgefertigte Holzrahmenbauweise voranzubringen und umzusetzen. Die Opitz Holzbau GmbH & Co KG unterstützt dabei als Lieferant hochwertiger Bauteile auf Basis der bewährten Knauf Produktsysteme. Sie tragen Verantwortung bei der Bearbeitung der Projekte mit – von der Akquisition über das Angebot bis zur Angebotsnachverfolgung und Auftragserteilung. Bei Angebotserstellung und Auftragsabwicklung unterstützen Sie erfahrene Kollegen in Vertriebsinnendienst und Arbeitsvorbereitung. Im Rahmen des vereinbarten Budgets tragen Sie weiter die Produkt-, Mengen-, Preis-, Kosten- und Erlösverantwortung im Bereich mit, beobachten Märkte, unterstützen das Marketing und arbeiten mit der Geschäftsbereichsleitung und der Geschäftsführung zusammen. Sie agieren im Markt eigenständig basierend auf der gemeinsam festgelegten Verkaufsstrategie, nehmen regelmäßig an Vertriebsmeetings teil, betreuen, beraten, bearbeiten und unterstützen die relevanten Zielgruppen aktiv, und bauen Beziehungen zu Top-Entscheidern in allen relevanten Zielgruppen weiter auf.

Ihr Profil

Wir suchen für diese anspruchsvolle Tätigkeit einen erfahrenen Verkäufer (m/w/d) mit Engagement, Netzwerk sowie technischem und kaufmännischen Grundverständnis. Idealerweise bringen Sie auch bereits Branchenerfahrungen aus dem Baustoffgewerbe oder dem Holzbau mit. Sie verfügen über Kontakte zu potentiellen Kunden, bspw. zu Architekten, Planern, Generalunternehmern, Baustoffverarbeitern oder Bauträgern, oder sind schon bei ausgewählten Händlern und Gewerbe- und Wohnungsbauunternehmen bekannt. Sie sind geschickt im Verhandeln, zeigen sich stark bei Vertragsabschlüssen, sind reisebereit und kreativ, und können auch gängige PC-Standardsoftware bedienen. Qualifikationen aus einer abgeschlossenen Berufsausbildung sind gewünscht, aber ein Hochschulabschluss ist kein Muss. Ihre Verkaufspersönlichkeit ist pragmatisch, enthusiastisch und ergebnisorientiert ausgerichtet sowie von unternehmerischen Denken geprägt. Sehr gute Umgangsformen, analytische und systematische Fähigkeiten, Markt- und kundenbezogenes Denken und Praxiserfahrung in der Projektabwicklung runden Ihr Profil ab.

Wir bieten eine unbefristete und zukunftssichere Festanstellung in einem innovativen, wachsenden und global aufgestellten Familienunternehmen, offene, dynamische Unternehmenskultur mit flachen Hierarchien und kurzen Entscheidungswegen, individuelle und zielgerichtete Förderung mit kontinuierlicher Aus- und Weiterbildung für Entwicklungsmöglichkeiten mit Fokus auf Ihren Stärken, flexibles Arbeiten an einem vielseitigen Arbeitsplatz mit Raum für kreative Freiheit, eigenen Ideen und Karriereperspektive, sowie attraktive Vergütung und Angebote zur individuellen Altersvorsorge, bei Bedarf auch Unterstützung beim Umzug. Dienstwagen und Home-Office sind selbstverständlich.

Wir wachsen außergewöhnlich und bieten unseren Mitarbeitern einen sicheren Arbeitsplatz in einer spannenden, abwechslungsreichen und vielseitigen Branche, in der wir jeden Tag gemeinsam neue Wege gehen. Wir zählen auf unser Team, das Verantwortung übernimmt, stolz auf sein Unternehmen ist und in dem jeder seinen eigenen Beitrag zum Erfolg leistet.

Dabei sind Sie humorvoll, lieben die Arbeit mit den Kollegen und begeistern die Menschen in Ihrem Umfeld jeden Tag aufs Neue? Sie wollen Abwechslung im Alltag, wertschätzende Kommunikation und innovative Produkte, die nachhaltig sind und überzeugen? All das möchten Sie mit Ihrem Privatleben in Einklang bringen?

Perfekt!

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angaben zu Ihren Gehaltsvorstellungen und dem möglichen Eintrittstermin.

Persönlicher Ansprechpartner

Herr Luft

Tel.: +49 9323 / 31-3554

Postanschrift

Opitz Holzbau GmbH & Co. KG

Valentin-Rose-Str.4

16816 Neuruppin

EINSATZORT: Opitz Holzbau mbH & Co. KG
Valentin-Rose-Str.4
16816 Neuruppin

EINTRITTSdatum: zum nächstmöglichen Zeitpunkt