



Die internationale Munters-Gruppe ist weltweit führend im Bereich der energieeffizienten und nachhaltigen Luftbehandlung. Unter anderem wird weltweit jede siebte Mahlzeit mit Hilfe von Munters-Produkten produziert. In Horstmar - vor den Toren Münsters - befindet sich mit Munters Reventa ein Standort der Gruppe, der mit rund 130 Mitarbeitern innovative, ressourceneffiziente Klima- und Lüftungskomponenten für die Ernährungswirtschaft entwickelt, produziert, fertigt, montiert und an Händler weltweit vertreibt. Ziel ist es, den Kunden nachhaltig das perfekte Klima zu bieten.

Zur Verstärkung unseres Sales-Teams, suchen wir zum sofortigen Eintritt einen

Key Account Sales Manager (m/w/d)

WOFÜR WIR SIE SUCHEN

- Entwicklung und Pflege starker Beziehungen zu den Munters AB Gesellschaften sowie zu bestehenden nationalen und internationalen Kunden
- Identifizierung von neuen Geschäftsmöglichkeiten sowie systematische Akquisition neuer potenzieller Kunden
- Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Förderung des Umsatzwachstums
- Auftragseingangs- und Angebotsmanagement sowie Beschaffung von Risikoinformationen im Rahmen der Angebotserstellung
- Unterstützung unserer Fachhandelspartner bei der Auftragsgewinnung sowie der Abwicklung von Projekten
- Zusammenarbeit mit dem Marketingteam zwecks der Entwicklung von effektiven Verkaufs- und Marketingkampagnen sowie mit unseren Fachabteilungen bei der Entwicklung neuer technischer Lösungen für unsere Kunden
- Ausarbeitung von Berichten und Präsentationen als auch Marktanalysen sowie dem Führen von Jahresgesprächen inkl. Vor- und Nachbereitung
- Monitoring von Branchentrends, Wettbewerberaktivitäten und Kundenbedürfnissen, um neue Produkte und Dienstleistungen zu identifizieren
- Präsentation unserer Produkte bei Kunden sowie auf Fachmessen

WAS SIE MITBRINGEN SOLLTEN

- ein erfolgreich abgeschlossenes technisches Studium oder eine fundierte kaufmännische/technische Ausbildung oder eine ähnliche Qualifikation
- mehrjährige Berufserfahrungen in den Bereichen Vertrieb, Geschäftsentwicklung oder Account Management - Branchenerfahrungen in der Belüftungstechnik mit Fokus auf den Anlagenbau in der Tierwirtschaft sind wünschenswert
- Ausgeprägtes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick mit der nötigen Abschlussstärke sowie ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein
- Eine Persönlichkeit als Teamplayer, mittelständisch umsetzungsorientiert mit besten verkäuferischen Fähigkeiten und einem ausgeprägten technischen Verständnis
- die Bereitschaft zu einer hohen Reisetätigkeit
- einen sicheren Umgang mit MS-Office-Anwendungen und verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift

WAS WIR IHNEN BIETEN

Als modernes Unternehmen bieten wir neben einer offenen Unternehmenskultur und einem freundlichen Betriebsklima individuelle Entwicklungsmöglichkeiten sowie eine leistungsgerechte Vergütung.

- Job-Rad-Leasing
- Krankenzusatzversicherung
- Betriebliche Altersvorsorge
- Dienstwagen, der auch zur privaten Nutzung zur Verfügung steht

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann senden Sie uns bitte Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittsdatums und Ihrer Gehaltsvorstellung an:

Bewerbung.reventa@munters.de z.Hd. Frau Brandt