

In Chancen
denken

Key Account Manager (m/w/d)

Die thyssenkrupp Materials Schweiz AG ist Teil des thyssenkrupp-Konzerns. Das erfolgreiche Unternehmen hat sich in den letzten Jahren zum umfassenden Anbieter von hochwertigen, metallischen Werkstoffen über die gesamte Supply Chain entwickelt. Basis bilden eine kompetente Beratung, ein umfangreiches Produktportfolio, kurze Lieferzeiten und die Inhouse Bearbeitungsdienstleistungen. (www.thyssenkrupp-materials.ch)

Ihre Herausforderung

Sie erkennen Chancen und etablieren mit Professionalität sowie Kompetenz langfristige Kundenbeziehungen. Ziel ist die Pflege und der Ausbau des umfangreichen Kundenstammes sowie die Akquise von Neukunden. Sie arbeiten in der Weiterentwicklung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios mit und wickeln Ihre Kundenprojekte eigenständig ab.

Das bringen Sie mit

Sie verfügen über eine technische Grundausbildung im industriellen, metallverarbeitenden Umfeld. Im Idealfall haben Sie sich in den Themen Technik, Verkauf und Projektmanagement weitergebildet. Verkaufserfahrung im B2B-Geschäft mit anspruchsvollen Kunden ist wichtig. Erfolgsentscheidend ist eine pragmatische Resultatorientierung und Freude an vielseitigen Kontakten sowie Herausforderungen. Deutsch und Englisch fließend, Französisch von Vorteil.

Die Perspektiven

Kompromisslose Qualität, wirtschaftliche Lösungen und marktgerechte Produkteverfügbarkeit sind Garant für hohe Kundenzufriedenheit und -bindung. Die Gelegenheit, in einem kompetenten, resultatorientierten Betrieb massgebliche Akzente zu setzen und ambitionierte Ziele zu erreichen. Attraktive Anstellungsbedingungen entschädigen Sie für Ihren Einsatz. Arbeitsort: Bronschhofen-Wil (SG).



Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung. Für Auskünfte stehen wir Ihnen gerne unter +41 (0)52 203 00 10 zur Verfügung. Ihre vollständigen Unterlagen mit der Referenznummer ENR2425 senden Sie bitte an bewerbungen@nietlispach.com.