

Account Manager (m/w/d)

Ihr Profil haben wir bereits geprüft.

82% unserer Kandidaten erhalten ein Bewerbungsgespräch.



Sicherheitsbranche



Deutschlandweit



5 Kollegen



Konzern größer 200.000 Mitarbeiter



Dieses Unternehmen erwartet Sie

— Als eines der größten europäischen Sicherheitsunternehmen bietet unser Mandant Sicherheitslösungen für Kunden aller Branchen und Größen. Unter dem Einsatz modernster Technik werden individuelle Strategien passgenau auf den Bedarf des Kunden entwickelt, um qualitativ hochwertige und effiziente Sicherheitskonzepte anzubieten. Mit dem Einhalten der Integrität und dem Streben nach mehr Wachsamkeit und Hilfsbereitschaft ist es das Hauptziel unseres Mandanten, die Gesellschaft für alle sicherer zu machen. Auf diesen Werten basiert nicht nur der stetig wachsende Kundenstamm, sondern eine Unternehmenskultur, in der Mitarbeitende sich wohlfühlen und wachsen können.

Diese Kompetenzen bringen Sie mit

— Sie sind ein:e spannende:r Kandidat:in für uns, wenn Sie bereits einige Jahre an Erfahrung im Bereich der Sicherheitstechnik, beziehungsweise dem Vertrieb von Sicherheitstechnik sammeln konnten. Zusätzlich sollten Sie eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung aus dem Bereich Elektrotechnik und Wissen über einschlägige Richtlinien und Normen mitbringen. Ihr Lebenslauf sieht ein wenig anders aus und Sie bringen aber trotzdem die oben genannten Kompetenzen und gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift und einen Führerschein der Klasse B beziehungsweise 3 mit? Dann sind sie ein:e ebenso spannende:r Kandidat:in für uns. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen. Sie bringen eine ausgeprägt Ziel- und Kundenorientierung mit? Sie pflegen eine strukturierte, eigenständige und problemlösungsorientierte Arbeitsweise mit einem sicheren Umgang mit Menschen und diplomatischem Geschick mit? Dann sollten wir uns unbedingt kennenlernen. Ich freue mich darauf, Ihnen mehr über diese Stelle zu erzählen.

Ihre zukünftigen Aufgaben

— Als Account Manager sind Sie verantwortlich für den aktiven Vertrieb der Produkte unseres Mandanten im baulichen Brandschutz und übernehmen die selbstständige Neukunden-Akquisition zur kontinuierlichen Weiterentwicklung des Unternehmens. Darunter fällt auch die Pflege der Geschäftsbeziehungen und der regelmäßige Austausch zu Schlüsselkunden – die Beratung und Betreuung eines definierten Vertriebsgebietes liegt also in Ihren Händen. Desweiteren führen Sie eine detaillierte technische Beratung auf Baustellen durch und betreiben eine aktive Angebotsverfolgung. Sie führen außerdem eigenverantwortlich Marktbeobachtungen und Wettbewerbsanalysen, sowie die Erschließung innovativer Vertriebskanäle durch. So kümmern Sie sich um die Umsetzung der Vertriebsziele und führen allgemeine Vertriebsaktivitäten, wie beispielsweise regionale Messen und Kongresse, durch.



Unser gemeinsamer Prozess



Wir lernen uns kennen & tauschen uns aus.



Wir bereiten Sie vor & optimieren Ihren Lebenslauf.



Wir unterstützen Sie vor & nach Ihrem Bewerbungsgespräch.



Wir übermitteln Ihnen ehrliches Feedback & gratulieren Ihnen zu Ihrem neuen Job.

Warum wir tun was wir tun

— Für uns ist ein neuer Job nicht nur ein neuer Arbeitsplatz. Ein neuer Job bedeutet für uns Träume wahr werden lassen. Herausforderungen meistern. Hochhinaus gehen. Altes zurücklassen. Mehr Geld verdienen. Wir arbeiten täglich mit tollen Menschen und spannenden Unternehmen zusammen, um Traumjobs an passende Kandidaten wie Sie zu vermitteln.

Sie haben noch Fragen?

— Ich bin Tobias Klima – Gründer und CEO der aacht Jobberatung. Während des Recruitingprozesses bin ich Ihr Ansprechpartner für jegliche Fragen, Sorgen und Anmerkungen. Zögern Sie also nicht, mich jederzeit zu kontaktieren, auch außerhalb der 9-to-5 Arbeitszeit.



Ihr Ansprechpartner:

Tobias Klima
Gründer und CEO



aacht GmbH

Im Mediapark 5
50670 Köln

T. +49 176 2064 8500

M. tobias.klima@aacht.de

www.aacht.de