



Key Account Manager/in

**DU hast Lust etwas zu reißen und die Welt ein Stückchen besser zu machen?
Teamgeist, Entfaltung und Spaß bei der Arbeit sind für dich sehr wichtig?
DU begeisterst dich für die Energie- und Mobilitätswende?**

Dann bist du bei FIRMENLADEN genau richtig!

FIRMENLADEN steht für skalierbare, intelligente und nachhaltige Energie- und Ladelösungen für Unternehmen. Wir betrachten dabei nicht nur den Fuhrpark der Unternehmen, sondern auch die Spezifikationen der Standorte, um eine ganzheitliche Steigerung der Energieeffizienz, Erfüllung von Umweltvorgaben und umfassende E-Mobilitätslösungen zu ermöglichen.

Und vor allem steht FIRMENLADEN für ein dynamisches, motiviertes Team, welches jeden Tag kunden- & lösungsorientiert und mit Begeisterung bei der Arbeit ist.

Zur Verstärkung unseres Teams, suchen wir eine/n **Key Account Manager/in**.

Dein Know-How überzeugt

- ✓ Du hast ein abgeschlossenes Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsingenieurwesens oder vergleichbar
- ✓ Du hast Vorkenntnisse im Bereich Key Account Management und/oder Vertrieb
- ✓ Du bist zielorientiert, engagiert und bereit dich persönlich und fachlich weiterzuentwickeln
- ✓ Du hast ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten und ein hohes Maß an Kundenorientierung und Servicebereitschaft zeichnen dich aus
- ✓ Du bist ein Teamplayer mit einer kommunikativen und aufgeschlossenen Persönlichkeit
- ✓ Du beherrschst die deutsche und englische Sprache

Deine Aufgaben

Als **Key Account Manager/in (m/w/d)** bist du für die Betreuung und Weiterentwicklung unserer Schlüsselkunden verantwortlich. Du stehst im direkten Kontakt mit dem Kunden und stellst die zentrale Schnittstelle in der Abstimmung mit internen Abteilungen und externen Partnern dar.

Deine Aufgaben im Detail:

- ✓ Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen und Sicherstellung einer hohen Kundenzufriedenheit
- ✓ Schnittstelle zu den internen Bereichen wie Einkauf, Vertrieb, Recht, Marketing und Produktentwicklung
- ✓ Identifikation von neuen Geschäftsmöglichkeiten und Ausbau des Kundenportfolios
- ✓ Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen und Kundengesprächen
- ✓ Beobachtung aktueller Marktentwicklungen und Kundenanforderungen
- ✓ Erarbeitung von maßgeschneiderten Angeboten und Vertragsverhandlungen bis hin zur Begleitung von Großprojekten bei der Umsetzung

Darauf kannst du dich bei FIRMENLADEN freuen

- ✓ Wir bieten Dir eine vielseitige, interessante und herausfordernde Tätigkeit
- ✓ Flache Hierarchien sowie ein offenes und motiviertes Team
- ✓ 30 Tage Urlaub und ein flexibles, hybrides Arbeitszeitmodell sind für uns eine Selbstverständlichkeit
- ✓ Regelmäßige Team-Events fördern unseren Teamspirit
- ✓ Hohe Aufstiegs- & Karrierechancen im spannenden Markt der Elektromobilität