

Unser Kunde ist tätig in der bundesweiten Energiebranche. Im Rahmen der Direktvermittlung suchen wir in Vollzeit am Standort Berlin einen

Key Account Manager (m/w/d)

Kennziffer 21210

Ihre Aufgaben:

- Key Account Management mit nachhaltiger Kundenbindung
- Begleiten der Kunden von der Bedürfnisanalyse bis hin zur Umsetzung der Projekte
- Bedürfnisanalyse in enger Zusammenarbeit mit dem Presales Team
- Koordination und aktive Beteiligung bei der Vorbereitung von Angeboten
- Führen von Vertragsverhandlungen in enger Zusammenarbeit mit den anderen Fachbereichen
- Marktanalyse
- Erstellen von neuen Produkthanforderungen zur Unterstützung des Presales Teams
- Pflege des CRM-Systems und des Portfolios an Ziel- und Bestandskunden
- Neukundengewinnung und Marktsegmentierung
- Identifikation neuer Zielkunden und Präsentation des Produktportfolios
- Teilnahme an Messen und Veranstaltungen
- Managen eines Netzwerks von potenziellen Partnern
- Nationale Reisetätigkeit von ca. 20 %

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im wirtschaftswissenschaftlichen oder technischen Bereich
- Bestehendes weitgehendes Netzwerk an Kontakten in der Energiebranche
- Erfahrung im Bereich der Energiewirtschaft und dem Managen eines Portfolios an Kunden aus dem kommerziellen und industriellen Bereich oder Stadtwerken
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch
- Wünschenswert sind französische Sprachkenntnisse
- Mehrere Jahre Berufserfahrung im Key Account Management oder Business Development

Wenn Sie sich in diesem Profil wiederfinden, sind Sie der ideale Kandidat für uns und wir würden Sie gerne näher kennenlernen.

Wir freuen uns über Ihre Onlinebewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und der **Kennziffer 21210** oder senden Sie uns alternativ Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an mail@people-select.de.

Bei Fragen erreichen Sie uns unter folgender Telefonnummer: 02425-9098000.

PEOPLE select GmbH
Liebergstr. 1
52385 Nideggen