



## ARNDT MANAGEMENT CONSULTING

Telefonieren Sie auch am Samstag/Sonntag 17.00 bis 19.00 Uhr

### Oberflächenbeschichtung - Nasslack

### Key Account Manager (m/w)

#### bei stark wachsendem internationalen Player der Oberflächentechnik

Sie verfügen über eine technische Ausbildung, idealerweise mit einem Abschluss als Techniker/in oder Diplom-Ingenieur/in? Sie sind eine technisch orientierte Vertriebspersönlichkeit bzw. ein/e vertriebsstarke/r Techniker/in? Sie bringen mehrjährige Erfahrung im Verkauf von Produkten und Investitionsgütern im Nasslackgeschäft, idealerweise im Bereich ACE (Agriculture, Construction, Earth), mit? Sie besitzen ein sehr gutes technisches Verständnis, eine schnelle Auffassungsgabe und haben ein fundiertes Wissen in der Oberflächentechnik? Neben ausgeprägter Teamfähigkeit und Flexibilität bringen Sie sehr gute Englischkenntnisse mit und zeichnen sich durch eigenverantwortliches Arbeiten sowie eine weltweite Reisebereitschaft aus?

Wenn Sie auf der Suche nach einer neuen, spannenden Herausforderung sind und Ihre berufliche Qualifikation und bisherigen Erfahrungen einbringen möchten, dann lesen Sie bitte:

Wir sind marktführender Hersteller von technologisch hochwertigen Geräten und Anlagen zum Auftragen von Nass- und Pulverlacken, Farben und flüssigen Materialien auf Oberflächen. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben weltweit unsere Produkte mit erstklassiger Qualität und zukunftsweisender Technik. Die hohe Bedienerfreundlichkeit, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit unserer Produkte sowie unser weltweites Service-Netz machen unser Unternehmen zu einem Premium-Anbieter im Oberflächenmarkt. Um diesen Erfolg auch für die Zukunft weiter zu gewährleisten, setzen wir neben erstklassiger Qualität vor allem auch auf innovative Produkte.

Ihre Tätigkeit beinhaltet die operative und strategische Unterstützung unseres internationalen Vertriebs von kundenspezifischen Lösungen für Beschichtungsanlagen im Marktsegment ACE. Neben der kompetenten Beratung und selbständigen Erstellung von Lösungskonzepten im In- und Ausland und der Überprüfung von Aufträgen in Bezug auf Profitabilität und Optimierungspotential sind Sie verantwortlich für die Identifikation potentieller sowie Gewinnung neuer Kunden. Um unsere Umsatz- und Gewinnziele zu erreichen bzw. zu steigern, ermitteln Sie eigeninitiativ neue Absatzpotentiale und entwickeln kontinuierlich bestehende Vertriebsstrategien weiter. In diesem Rahmen zählen auch die Betreuung von Systemhäusern, Materialherstellern und Marktmittlern sowie die Kontaktpflege zu unseren Auslandsniederlassungen und Vertretungen zu Ihren Aufgaben. Des Weiteren arbeiten Sie fachlich eng mit unserer Projektierungsabteilung zusammen. Neben ausgeprägtem Verhandlungsgeschick und sicherem Auftreten in interkulturellen Kontexten gehört auch die Fähigkeit, mehrere Anforderungen parallel zu bearbeiten und zu lösen, zu Ihren täglichen Herausforderungen. Insgesamt eine spannende internationale Aufgabe mit sehr viel Spielraum in einem expandierenden Unternehmen, das sich zunehmend zu einem Global Player entwickelt.

Mehr zu dieser Position und über das Umfeld erfahren Sie vorab telefonisch von Herrn **Reinhold Arndt**. Oder senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com](mailto:reinhold.arndt@arndt-management-consulting.com), unter Benennung unserer **Kennziffer AR 1788**, bitte mit Angaben zu Ihrem aktuellen Jahreseinkommen, Mobilität und Verfügbarkeit. Selbstverständlich wird Herr Arndt Ihre eventuellen Sperrvermerke strengstens beachten und für die Einhaltung der notwendigen Diskretion sorgen.

### ARNDT MANAGEMENT CONSULTING GMBH

Beethovenplatz 1-3 □ D-60325 Frankfurt a.M. □ Telefon +49 (0) 69 / 9 74 67-136

<http://www.infoarndt.com> □ [info@arndt-management-consulting.com](mailto:info@arndt-management-consulting.com)