

WERDEN SIE EIN TEIL DER TECHNISCHEN ZUKUNFT!



KEY ACCOUNT MANAGER OEM – CONSTRUCTION (M/W/D)

Das sind Ihre Aufgaben:

- » Sie betreuen unsere internationalen OEM-Kunden im Bereich Construction und bauen bestehende Kundenbeziehungen weiter aus.
- » Sie gewinnen neue Kunden und Projekte und entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden neue Geschäftsmöglichkeiten.
- » Sie erkennen Kundenbedürfnisse und Marktpotenziale und entwickeln daraus konkrete Vertriebschancen für MOBA.
- » Sie beraten unsere Kunden zu unseren Produkten und Lösungen und finden gemeinsam mit unseren Fachbereichen die passende Lösung für ihre Anforderungen.
- » Sie begleiten Kundenprojekte von der ersten Anfrage über die Entwicklung bis zur erfolgreichen Umsetzung und Produkteinführung.
- » Sie führen Verhandlungen und begleiten diese bis zum erfolgreichen Abschluss.
- » Sie vertreten MOBA bei Kundenbesuchen, Messen und Branchenveranstaltungen.
- » Sie arbeiten eng mit Geschäftsführung, Produktmanagement und Entwicklung zusammen und bringen die Anforderungen unserer Kunden ins Unternehmen ein.

Das erwarten wir von Ihnen:

- » Sie verfügen über erste Erfahrungen im B2B-Vertrieb und haben Freude daran, Kunden zu gewinnen, Beziehungen aufzubauen und Geschäfte erfolgreich abzuschließen.
- » Sie besitzen verkäuferisches Geschick, Überzeugungskraft und Verhandlungssicherheit und treten gegenüber Kunden selbstbewusst und verbindlich auf.
- » Sie haben ein gutes Gespür für Menschen und Kundenbedürfnisse und erkennen Chancen, aus denen sich neue Geschäftsmöglichkeiten entwickeln lassen.
- » Sie bringen ein gutes technisches Verständnis mit und haben Freude daran, sich in erklärungsbedürftige Produkte und Lösungen einzuarbeiten.
- » Idealerweise haben Sie bereits Erfahrung im OEM-Geschäft, im Maschinen- und Anlagenbau, im Bereich Construction oder im Umfeld mobiler Arbeitsmaschinen gesammelt.
- » Branchen- oder OEM-Erfahrung ist von Vorteil, aber keine Voraussetzung. Auch Bewerber aus anderen technischen Vertriebsbereichen sind ausdrücklich willkommen.
- » Eine kaufmännische oder technische Ausbildung bzw. ein Studium kann eine gute Grundlage sein – entscheidend sind für uns Ihre praktische Vertriebserfahrung, Ihre Persönlichkeit und Ihr Gespür für erfolgreiche Kundenbeziehungen.

- » Sie arbeiten selbstständig, zielorientiert und übernehmen gerne Verantwortung.
- » Sie kommunizieren sicher auf Deutsch und Englisch und bringen die Bereitschaft zu internationalen Kundenbesuchen mit.

Das können Sie von uns erwarten:

- » Eine verantwortungsvolle Position mit direktem Einfluss auf die Weiterentwicklung unseres OEM-Geschäfts
- » Internationale Kundenprojekte mit innovativen Technologien für mobile Maschinen
- » Einen großen Gestaltungsspielraum und kurze Entscheidungswege
- » Zusammenarbeit mit Experten aus Einkauf, Produktmanagement und Entwicklung
- » Die Möglichkeit, bestehende Kundenbeziehungen auszubauen und neue Geschäftsmöglichkeiten aktiv mitzugestalten
- » Ein abwechslungsreiches Aufgabengebiet mit viel Kundenkontakt und persönlichem Gestaltungsspielraum
- » Flexible Arbeitszeiten sowie individuelle Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- » Attraktive Zusatzleistungen wie z. B. subventionierte Betriebskantine, ein breites Spektrum an Gesundheits- und Sportaktivitäten sowie Job-Rad

Die MOBA-Gruppe ist seit mehr als 50 Jahren ein wichtiger Akteur in der mobilen Automation. Unser Know-how und unsere Erfahrung machen uns zu einem weltweit anerkannten Experten. Wir entwickeln und produzieren innovative Maschinensteuerungen, Identifikations- und mobile Wägetechnik sowie flexible Softwarelösungen. MOBA-Komponenten und -Systeme kommen auch dort zum Einsatz, wo robuste und zuverlässige Sensoren, Steuerungen und Bediengeräte benötigt werden.

Beschäftigungsart: Vollzeit

Gebiet/ Ort: Limburg an der Lahn

Haben wir Ihre Leidenschaft geweckt? – Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen per Mail an: bewerbungen@moba.de

Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

MOBA Mobile Automation AG

Personalabteilung / Frau Katharina Root-Hoinkis
Kapellenstraße 15
D-65555 Limburg