

Unser Mandant ist ein weltweit agierendes sehr erfolgreiches Unternehmen in der Pharmazuliefererindustrie, das in seiner Branche eine führende Marktposition einnimmt. Das Unternehmen produziert und vertreibt mit hoher Nachfrage innovative Produkte auf den Gebieten „Pharma Packaging Innovations“ und „Specialty Films Solutions“. Für den weiteren Ausbau des Teams sind wir nunmehr mit der Besetzung der Position Technical Key Account Manager (m/w/d) betraut.

Technical Key Account Manager (m/w/d)

Raum Freiburg i.B. | Eigenverantwortung | Zukunftsbranche | HO-Option

Geboten werden:

- Attraktive Vergütung
- Internationales Management Netzwerk
- Persönliche Entscheidungsfreiheit
- Flexibles Arbeiten mit Homeoffice-Option
- Arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge
- Sehr gute Entwicklungsperspektiven
- Firmenfitnessangebote
- Betriebsrestaurant

Die Aufgaben als Technical Key Account Manager (m/w/d):

- Proaktive technische Betreuung, Beratung und Unterstützung unserer internationalen Goldkunden Key Accounts
- Leiten und Initiieren von technischen Kundenprojekten sowie aktive Begleitung von Kundenversuchen vor Ort oder beim Maschinenhersteller (ggf. zusammen mit dem Kunden)
- Aufbau und Pflege eines Netzwerks zu Schlüsselpersonen beim Kunden auf technischer Ebene
- Ansprechpartner für den Kunden bei technischen Belangen
- Berichterstattung sowohl von Kundenbesuchen als auch Maschinenversuchen inkl. Empfehlungen zum weiteren Vorgehen
- Verfolgung und Unterstützung interner Abläufe den Kunden betreffend (z.B. Bemusterung, Reklamationen, Optimierungen)
- Durchführung von technischen Kundenschulungen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes technisches Studium (z.B. Maschinenbau, Kunststofftechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen) oder technische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung
- Berufserfahrungen in vergleichbarer Funktion
- Kenntnisse im Verpackungs- oder Pharma-Bereich
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Routinierter Umgang mit MS-Office-Software • Erfahrungen mit CRM-Tools vorteilhaft, sowie SAP R/3 Kenntnisse
- Eigenverantwortliches Handeln mit strukturierter Arbeitsweise (hohes Organisationsvermögen inkl. Prioritätensetzung)
- Proaktive Kommunikationsfähigkeit sowie Durchsetzungsvermögen
- Teamfähigkeit und Integrationsvermögen
- Ausgeprägte Kundenorientierung mit Bereitschaft zu Dienstreisen (ca. 30 – 40 %)

Entspricht diese Funktion als „Technical Key Account Manager (m/w/d)“ Ihren beruflichen Wunschvorstellungen? Dann würden wir Sie gerne kennen lernen. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme: CONSIDERO Personalberatung, Thomas Gottschlich, gottschlich@considero.de oder direkt telefonisch unter +49 172 299 29 29.

CONSIDERO Personalberatung

Ricker & Partner

Margaretenstraße 26 42651 Solingen Tel.: 0221 – 940870

info@considero.com

www.considero.com