

Die uwe braun GmbH gehört mit zu den führenden Entwicklern für optische Systeme zur digitalen Qualitätsbeurteilung. Optische Farb- und Oberflächenkontrollsysteme ermöglichen eine dauerhafte und reproduzierbare Qualitätskontrolle in unterschiedlichen Industriebereichen.

Zur weiteren Stärkung unseres Unternehmens suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine(n)

## **Key Account Manager(in)**

### **Vertriebsprofi**

#### **Ihre Aufgaben:**

Aktive Neukundenansprache und Akquisition

Erarbeitung von Strategien und Akquisekonzepten

Eigenständige Betreuung, Pflege und Ausbau bereits bestehender Kontakte zu Key Accounts

Umsatzplanung und Umsatzverantwortung

#### **Ihr Profil:**

Mehrjährige Vertriebserfahrung und Erfahrung in der Betreuung von Key Accounts

Überzeugende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten

Sicheres, eloquentes Auftreten und hohe Abschlussicherheit

Souveräner und professioneller Umgang mit Kunden

Interesse an neuen Technologien und ein gutes technisches Verständnis

Schnelle Auffassungsgabe

#### **Welche Fähigkeiten brauchen Sie?**

Neben branchenspezifischen Kenntnissen ist eine ausgeprägte Dienstleistungs- und Beratungsorientierung wichtig. Ein Key Account Manager sollte über analytische und konzeptionelle Stärken verfügen, sowie in professionellen Verhandlungsmethoden sicher sein. Kommunikationsstärke und Geschick in der Gewinnung von Neukunden werden vorausgesetzt.

Wenn es Sie reizt, unseren internationalen Unternehmenserfolg mitzugestalten, freuen wir uns über die Zusendung Ihrer vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und nächst möglichem Eintrittstermins.

Senden Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung an Frau Ivana Krajinovic:

**uwe braun GmbH**

krajinovic@uwe-braun.de