



Key Account Manager (m/w/d) USV

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab sofort einen erfahrenen und technisch versierten Key Account Manager (m/w/d) in den Bereichen Rechenzentren, IT-Infrastruktur, kritische Infrastruktur, Gebäudeinfrastruktur, Defense, Anlagen- und Maschinenbau, Medizintechnik, regenerative Energien.

Ihre Aufgaben:

- Vom ersten Gespräch bis zur Umsetzung bieten wir unseren Kunden einen 360°-Service und setzen ihre Anforderungen gezielt in maßgeschneiderte Lösungen um – **Ihr Beitrag zählt zu unserem Erfolg!**
- **Kundenbetreuung & -Entwicklung:** Betreuung bestehender Schlüsselkunden sowie nachhaltiger Ausbau langfristiger Partnerschaften durch fachliche Kompetenz, individuelle Beratung, ein tiefes Verständnis für Kundenanforderungen sowie ein ausgeprägtes Feingefühl für deren Bedürfnisse
- **Systematische Neukunden- & Marktentwicklung:** Identifikation und Ansprache neuer Zielkunden und nachhaltiger Aufbau von Kundenbeziehungen in definierten Zielbranchen
- **Entwicklung der Zielbranchen** durch Bewertung von Marktpotenzialen sowie Konzeption und Umsetzung globaler Strategien zum Aufbau eines leistungsstarken Vertriebspartnernetzwerks (national & international)
- **Enge Abstimmung mit internen Schnittstellen** zur strategischen Ausrichtung / Marktbedarfen
- **Technischer Botschafter** bei Kunden und in-/externen Veranstaltungen – kompetent, präsent überzeugend

Ihr Profil:

- Abgeschlossene technische Ausbildung (z.B. im Bereich Elektrotechnik) oder vergleichbare Qualifikation
- Einschlägige Erfahrung in den o.g. Bereichen – idealerweise im technischen B2B-Vertrieb und USV-Umfeld
- Erfahrung und ausgeprägtes technisches Verständnis für die Entwicklung komplexer Lösungen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse (in Wort und Schrift)
- Hohes Kommunikations- und Verhandlungsgeschick und eine selbstständige, zielorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kundenorientierung und souveräner Umgang mit anspruchsvollen Gesprächspartnern
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und digitalen Tools
- Mobilität (Pkw-Führerschein – Klasse B), hohe Eigeninitiative und Reisebereitschaft (weltweit)

Wir bieten:

- ✓ Umfassende Einarbeitung in unser Produktportfolio, um den Grundbaustein für Ihr Expertenwissen zu legen
- ✓ Unbefristeter Vertrag | Sicherer Arbeitsplatz in einem innovativen, zukunftsorientierten Familienunternehmen
- ✓ Attraktives Vergütungspaket | Betriebliche Altersvorsorge | 30 Tage Urlaub
- ✓ Abwechslungsreiche Tätigkeit im Außendienst mit flexiblem Homeoffice-Anteil
- ✓ Dienstfahrzeug – auch zur privaten Nutzung (nach aktuellen Fuhrparkrichtlinien)
- ✓ Corporate Benefits: Exklusive Mitarbeiterangebote – Rabatte, Gutscheine und Sonderaktionen

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an hr@woehrle-svs.de.

Haben Sie Fragen?

Bei Rückfragen wenden Sie sich sehr gerne unter **07157 7374 – 584** direkt an uns.