



Unser Auftraggeber, ein westösterreichisches Traditionsunternehmen, ist mit einer klaren Philosophie zum Kompetenzführer im Bereich Holzschutz und Holzlacke geworden. Sich selbst die höchsten Maßstäbe in Sachen Forschung und Produktion, kompetenter Beratung und perfektem Service zu setzen gilt als oberstes Ziel. Jedes Jahr fließen gut 10 % des Umsatzes in die Entwicklung neuer und verbesserter Produkte und in innovative Technologien. Das Familienunternehmen mit hervorragendem Marktstanding vermeidet in so gut wie allen Produkten den Einsatz von Lösungsmitteln, wodurch ein wichtiger Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz geleistet wird.

Zur Erweiterung des erfolgreichen und sehr wertgeschätzten Teams suchen wir ehest möglich einen

Key Account Manager (m/w/d) industrieller Holzbau, Tirol

Branche:	Holzschutz und -bearbeitung
Zielgruppe:	holzverarbeitende Industrie
Gehalt:	ab € 65.000,- brutto/Jahr, inkl. variabler Anteile, Firmenwagen zur Privatnutzung
Kennwort:	Holzbearbeitung

Wir wollen

- eine kommunikative Persönlichkeit mit Verkaufsgeschick und einer fundierten holztechnischen Ausbildung (Lehre/HTL/FH)
- gute Branchenkenntnisse sowie idealerweise Berufserfahrung in der Betreuung von Unternehmen im industriellen Holzbau (z. B. Fertigteil-Hausbau, Holzverarbeiter, Küchenhersteller, etc.)
- Verständnis für technische Zusammenhänge sowie kaufmännisches Wissen um als Experte in der genannten Zielgruppe zu agieren
- eine hohe organisatorische und kommunikative Kompetenz
- Reisebereitschaft innerhalb Österreichs, Begeisterungsfähigkeit und Leidenschaft für das Thema Holzbearbeitung
- idealerweise einen Wohnsitz in Tirol bzw. im grenznahen Bayern.

Sie wollen

- sich in einem innovativen und unabhängigen Familienunternehmen mit hervorragender Marktposition etablieren
- Key-Account Kunden aus der holzbearbeitenden Industrie mit Themen wie Holz- und Fassadenschutz, Pflege und Reparaturen oder Oberflächendesign begeistern
- einen Arbeitgeber, der eine zielgerichtete und umfangreiche Einschulung, ein sehr wertschätzendes Miteinander und attraktive Möglichkeiten zur Weiterentwicklung bietet
- eine eigenorganisierte und flexible Vertriebstätigkeit (eventuell vom Home-Office aus) in welcher Ihnen Vertrauen geschenkt wird und keine Schlagzahlen in der Kundenfrequenz vorgegeben werden
- ein sehr attraktives Gehaltspaket mit einem hohen Fix-Anteil und einem Mittelklasse - Dienstwagen zur privaten Nutzung.

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen viele langjährige und loyale Bestandskunden, darunter die bedeutendsten Anbieter im industriellen Holzbau Österreichs.
- Ihr Bemühen ist es einerseits, diese mit neuen Innovationen zu begeistern und sich so sukzessive zum Kompletthanbieter zu etablieren und
- andererseits den Marktanteil durch die Gewinnung neuer Geschäftspartner und Kundenbeziehungen zu erhöhen.
- Gelegentlich planen und organisieren Sie Kundenveranstaltungen oder halten technische Schulungen bei Ihren Kunden ab.
- Durch Ihre Erfahrungen am Markt leisten Sie einen wichtigen Beitrag zur Erweiterung der Sortimentspolitik, dadurch etablieren Sie sich zusätzlich zu einem wertvollen Teammitglied im erfolgreichen Unternehmen.

Schnell und einfach online bewerben. [Hier geht's zum Bewerbungsformular.](#)



Menschen im Vertrieb

Menschen im Vertrieb
Beratungsgesellschaft mbH
Schlögelgasse 10, 8010 Graz
www.menschen-im-vertrieb.at

