



Internationaler Key Account Manager in der Landtechnik (m/w/d)

Sie haben eine Leidenschaft für erklärungsbedürftige Investitionsgüter, verstehen technische Zusammenhänge im Detail und möchten den westeuropäischen Markt aktiv mitgestalten? Bei unserem Klienten übernehmen Sie die Verantwortung für anspruchsvolle Key Accounts im In- und Ausland – mit großem Gestaltungsspielraum und direkter Wirkung auf den Unternehmenserfolg.

Das erwartet Sie:

- Technische Beratung und Betreuung internationaler Bestands- und Neukunden
- Pflege und Ausbau wichtiger Kundenbeziehungen in Westeuropa
- Aktive Neukundengewinnung und Entwicklung neuer Marktsegmente
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten bis zum Vertragsabschluss
- Markt- und Wettbewerbsanalysen zur Erkennung von Trends und Chancen
- Repräsentanz auf internationalen Fachmessen und Branchentreffen

Das bringen Sie mit:

- Technische oder kaufmännische Ausbildung oder Studium
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb von Investitionsgütern
- Ausgeprägte Kundenorientierung
- Abschluss- und durchsetzungsstark
- Sicheres Auftreten auch auf Geschäftsleitungsebene
- Unternehmerisches Denken und Teamfähigkeit
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Sprachen ein Plus
- Hohe Reisebereitschaft

Interessiert? – Rufen Sie einfach an • Dr. Tobias Wronka • Tel. +49 151 122 631 33
oder senden Sie uns Ihre Bewerbung •
tobias.wronka@agriassociates.de • www.agriassociates.de



Kennziffer: 492354301



Vertrauen Sie auf unsere Agrar- und Personalkompetenz.