



Die WECK Gruppe mit Sitz in Bonn und Wehr startet nach erfolgreicher Übernahme neu durch. Mit AURELIUS, einer weltweit tätigen Investment Gruppe, greifen wir auf ein operatives Netzwerk aus erfahrenen Experten zurück. Mit dieser starken Partnerschaft im Rücken bauen wir nun intern ein neues Führungsteam auf. Unsere nachhaltigen Produkte mit zeitlosem Design und kompromissloser Qualität werden weiterhin in Deutschland in unserem modernen Glaswerk hergestellt. Wir produzieren und vertreiben neben den weltbekannten Einkochgläsern auch Verpackungsgläser für die industrielle Abfüllung. Kooperation, Flexibilität, Motivation und Einsatzbereitschaft prägen unsere Unternehmenskultur seit 124 Jahren. Mit über 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von ca. 60 Mio. Euro schreiben wir unsere 124-jährige Erfolgsgeschichte fort. Im Rahmen des Aufbaus unseres Vertriebsteams suchen wir einen unternehmerischen und hochmotivierten

(Senior) Key Account Manager (m/w/d)

Dein Aufgabengebiet

- Direkte Berichtlinie an die Geschäftsführung
- Entwicklung und Umsetzung der Vertriebsstrategie im Bereich Industriekunden und Broker sowie relevanter Großhandelsstrukturen für Verpackungsgläser sowie Einkochgläser und andere Produkte der Marke WECK
- Betreuung und Entwicklung der Bestandskunden sowie Neukundenakquise in Deutschland und angrenzenden Nachbarländern, aktives Verkaufen in Anlehnung an die Kundenanforderungen, -bedürfnisse und -erwartungen, Beratung zu Sortiment, Preis und Serviceleistungen
- Verantwortung für Rahmenvereinbarungen, Jahresgespräche sowie jährliche Auftrags-, Umsatz- und Margen-Ziele im engen Austausch mit den betreuten Kunden
- Hauptansprechpartner für Deine Kunden, Verfolgung von Angeboten, Auftragsverhandlungen und Weiterverfolgung strategischer Themen und Account-Pläne

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder eine vergleichbare Qualifikation, zum Beispiel ein Studium der Betriebswirtschaftslehre oder ähnliches
- Langjährige Erfahrung als Key Account Manager
- Erfahrung im Bereich Glas / Packaging sowie relevanten Kunden- und Vertriebsstrukturen von Vorteil, Kenntnis der relevanten Kundenstrukturen und Zugang zu Entscheidern
- Erfahrung im strategischen Account Management sowie im Aufbau von Key-Account-Strukturen
- Hoch ausgeprägte Kunden- und Ergebnisorientierung, Verhandlungsgeschick sowie eine engagierte und kommunikative Persönlichkeit
- Eigenständige, strukturierte und motivierte Arbeitsweise
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse, verhandlungssicheres Deutsch und Englisch, Französischkenntnisse begrüßt
- Ausgeprägte Reisebereitschaft sowie eine hohe Flexibilität, um bei Kunden vor Ort zu sein

Das erwartet Dich

- Gestaltungsspielraum: Erwünschte Neugierde und Verantwortungsübernahme in einem dynamischen Umfeld mit viel Gestaltungsmöglichkeiten und einer abwechslungsreichen Tätigkeit
- Kollegialität: Ein respektvolles und wertschätzendes Miteinander in einem mittelständischen, persönlichen und nahbaren Unternehmen
- Gelebte „Du-Kultur“: Austausch auf Augenhöhe über alle Ebenen sowie kurze Entscheidungswege
- Vergütung: Eine wettbewerbsfähige Vergütung sowie ein Firmenwagen
- Benefits: Zugang zur betrieblichen Altersvorsorge (inkl. Arbeitgeberzuschuss) und Corporate Benefits Portal
- Weiterentwicklung: Vielfältige Lernkultur und individuelle Entwicklungsmöglichkeiten
- New Work: Flexible Arbeitszeit- und Arbeitsplatzgestaltung (Remote und Hybrid)

Hört sich gut an? Dann werde Teil des WECK-Teams.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung adressiert an Kevin Michels, bewerbung@WECK-glas.de
Wenn Du mehr über uns erfahren möchtest, besuche gerne unsere Website: www.WECK.de