



Account Manager (m/w/d) Business Development

Ort: Langenfeld

Vertragsart: Direktvermittlung

Arbeitszeitmodell: Vollzeit / 38,5 Wochenstunden

Bruttogehalt: bis zu 70.000 € (je nach Qualifikation)

Branche: Logistik

Startzeitpunkt: ab sofort

Unser Kunde, ein namhafter, internationaler **Marktführer im Bereich der Intralogistik**, sucht in Langenfeld die ideale Besetzung für die Position als:

Account Manager (m/w/d) - Business Development

Ihre Aufgaben:

- **Entwicklung** neuer **Geschäftsmodelle unter Berücksichtigung marktrelevanter Anforderungen**
- **Koordination** der **Produktentwicklung mit internen Teams und externen Partnern**
- **Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen** sowie **Teilnahme an Messen**
- Zusammenarbeit mit **verschiedenen Abteilungen** zur erfolgreichen **Projektumsetzung**
- **Analyse von Kundenbedürfnissen** und Lösung von Herausforderungen
- Beobachtung von **Markttrends zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens**

Ihr Profil:



- Erfolgreich **abgeschlossenes Studium** im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Wirtschaftsinformatik, Betriebswirtschaftslehre oder einer vergleichbaren Ausrichtung
- **Berufserfahrung** in einer vergleichbaren Position, wie in einem technischen Umfeld oder im Bereich der Intralogistik
- Idealerweise **Erfahrung** im direkten **Kundenkontakt**
- Gute **MS-Office Kenntnisse** sowie sicherer Umgang mit gängigen **ERP- und CRM-Systemen**
- **Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse** und ein gutes Ausdrucksvermögen
- **Verhandlungsgeschick** mit schneller Auffassungsgabe und **Eigeninitiative**

Ihre Vorteile:

- Unbefristete Festanstellung mit **spannenden Perspektiven**
- **Dienstwagen** mit **privater Nutzungsmöglichkeit** für uneingeschränkte Mobilität
- Flexibles Arbeiten: Flexible Einteilung der **Arbeitstage im Office** und beim **Kunden**
- Großzügige Urlaubsregelung von **30 Tagen** für Ihre persönliche Auszeit und eine **ausgewogene Work-Life-Balance**
- Aktive **Förderung** und **Anerkennung** von **innovativen Ideen** im Rahmen des **internen Ideenmanagements**
- **Firmenfitness-Programm** und **Dienstradleasing**
- **Moderne Büros** mit höhenverstellbaren Schreibtischen sowie Ausstattung mit **Mobilgeräten**

kununu Score / BleckmannSchulze: 4,8 - Weiterempfehlung: 100%: " Professionell und erfolgreich mit großen Engagement und Feingefühl." (*Bewertung Juni 2023*)

Bewerben Sie sich jetzt und erfahren Sie mehr über den Kunden und weitere interessante Jobangebote als Account Manager (m/w/d) in Langenfeld und Umgebung!

Referenz-Nummer: 40805A39706

Ihr Ansprechpartner:



Antje Kenn
Recruiterin

BleckmannSchulze GmbH
Im MediaPark 8a
50670 Köln

Telefon: +49 221 6060510
Telefax: +49 221 60605120

 **BleckmannSchulze**
Finding Competence

bewerbung@bleckmannschulze.de
bleckmannschulze.de

