

# Key Account Manager (m/w/d)

## Wer sind wir?

Die passende Schraube zur rechten Zeit am richtigen Ort – diesen Fertigungsprozess haben wir uns bei Schuster GmbH Sonderschrauben zu eigen gemacht und setzen ihn seit mehr als 50 Jahren erfolgreich um.

Im Jahre 1971 gegründet, haben wir von Beginn an auf eine zielorientierte und systematische Arbeit gesetzt, um im Sinne von Wert- und Nachhaltigkeit stets gut gerüstet für die Zukunft zu sein. Schnelligkeit, Service und Zuverlässigkeit stehen bei uns im Mittelpunkt

**Wir suchen einen Kollegen (m/w/d), der sich für Leistung begeistert und gemeinsam mit uns unsere Kunden als Dienstleister überzeugt. Wenn Sie in einem dynamischen Umfeld mit klarem Blick in die Zukunft Ihre Fähigkeiten einbringen möchten, dann sind Sie bei uns genau an der richtigen Stelle!**

## Ihr Ziel:

Als Key Account Manager sind Sie ein zentraler Akteur in unserem Vertriebsteam und tragen maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei. Ihr Hauptziel ist, eine vertrauensvolle und langfristige Beziehung zu unseren wichtigsten Kunden aufzubauen und zu pflegen. Durch Ihre strategische Denkweise und Ihr Engagement fördern Sie sowohl das Wachstum und die Zufriedenheit unserer wichtigsten Kunden wie auch das Wachstum im Unternehmen.

Damit sind Sie für alle im Team Schuster ein echter Sparringspartner, der seine Erfahrung gewinnbringend einfließen lässt.

## Ihre Hauptaufgabe ist die Kundenbetreuung und -entwicklung in Abstimmung mit der Vertriebsleitung und dem Innendienstteam:

- + Sie pflegen und entwickeln bestehende Geschäftsbeziehungen weiter, indem Sie unsere umsatzstärksten Kunden kompetent beraten und betreuen
- + Sie sind der Kontaktpunkt zwischen unseren Kunden, dem Vertriebsteam sowie den anderen Schnittstellen im Unternehmen
- + Sie kennen die Situation und das Potential unserer Kunden
- + Sie sorgen dafür, dass unsere Kunden uns und unser Potential kennen
- + Sie arbeiten an Kalkulation und Erstellung von Angeboten unter Berücksichtigung verschiedener Normen und Kundenanforderungen mit
- + Sie unterstützen maßgeblich die gemeinsame Entwicklung und Umsetzung von individuellen Kundenstrategien mit der Vertriebsleitung und im Team

## Ihr Profil:

- + Abgeschlossenes Studium Wirtschaftsingenieurwesen oder BWL, alternativ Ausbildung zum Industriekaufmann/frau mit langjähriger Erfahrung und Verantwortung oder vergleichbare Qualifikation
- + Berufserfahrung im Vertrieb als Key Account Manager eines metallverarbeitenden Unternehmens
- + Ein hohes Maß an technischer Affinität und Verständnis für technische Zusammenhänge/Normen
- + Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit sowie Fähigkeit, langfristige Beziehungen aufzubauen und zu pflegen
- + Starke analytische und strategische Denkweise, selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- + Teamfähigkeit und Flexibilität
- + Sicherer Umgang mit MS-Office Anwendungen, gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Wenn diese Stelle Sie anspricht, freuen wir uns darauf, Sie kennenzulernen.

Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und dem nächstmöglichen Eintrittstermin bevorzugt per E-Mail an: [bewerbung@schuster-gmbh.de](mailto:bewerbung@schuster-gmbh.de)

Schuster GmbH Sonderschrauben  
Frau Susanne Hornickel  
Industriestraße 2 | 57555 Brachbach  
Tel. 02745-92 19-10