

ANFORDERUNGSPROFIL

KEY ACCOUNT MANAGER (m/w)

R.Stahl Schaltgeräte GmbH Business Unit System & Integrated Solutions

Das Unternehmen:

Die R. Stahl AG (www.stahl.de) hat als führender Anbieter von elektrischen sowie elektronischen Produkten und Systemen für den Explosionsschutz über jahrzehntelange Erfahrung. Überall dort, wo explosive Gas-Luft-Gemische oder Stäube auftreten können, verhindern die Produkte Explosionen. Was im Jahr 1897 von Raphael Stahl als kleine mechanische Werkstatt gegründet wurde, hat sich bis heute zu einem international agierenden Konzern entwickelt, der seit 1997 an der Börse notiert ist und zum Prime Standard gehört. Mit seinem Produktprogramm von explosionsgeschützten Schaltgeräten, Tastern, Leuchten über Steuerungen bis hin zu kompletten Systemen ist die R. Stahl AG der einzige Hersteller, der das komplette Spektrum verschiedener Explosionsschutzmethoden (Zündschutz) anbieten kann. Die Hauptabnehmer finden sich in der Gas- und Ölindustrie sowie zunehmend in der Chemie und Pharmazie. Aber auch die Nahrungsmittelbranche, der Schiffbau und die Biokraftstoff-Industrie müssen explosionsgeschützte Produkte einsetzen. Ebenso sind R.STAHL Produkte in Kläranlagen, Wasseraufbereitungsanlagen oder Destillieren zu finden.

Tochtergesellschaften in 23 Ländern sowie 60 zusätzliche internationale Vertretungen garantieren einen flächendeckenden Vertrieb und die Abwicklung internationaler Projekte. Die wesentlichen Produktionsstandorte des R.STAHL Konzerns befinden sich in Deutschland (Waldenburg, Weimar, Köln) den Niederlanden und Norwegen. Die internationalen Vertriebsgesellschaften, z.B. in den USA, Großbritannien oder China und Indien, verfügen darüber hinaus über eigene Montagekapazitäten. Der Deutschland-Vertrieb ist auf drei regionale Niederlassungen (Nord: Hamburg, West: Köln, Süd: Waldenburg) aufgeteilt. Rund 1.894 Mitarbeiter erwirtschafteten 2015 weltweit einen Umsatz von 312,9 Mio. €. Am Standort Köln wurde in 2015 ein großes Investitionsprogramm in ein neues Produktions- und Entwicklungszentrum abgeschlossen.

Der massive Einbruch des Ölpreises im Jahr 2015 hat die Branche stark getroffen und auch R.STAHL musste Einbußen hinnehmen. Das Unternehmen hat jedoch frühzeitig zielgerichtet Maßnahmen ergriffen, um sich an das veränderte Marktumfeld anzupassen. So wurden Vertriebsinitiativen angestoßen, um das Geschäft in den Bereichen Chemie, Pharma und Spezialschiffbau auszubauen. Der Turnaround ist 2016 bereits gelungen und R. STAHL konzentriert sich weiter darauf, durch Marktpenetration die Profitabilität zu steigern und somit seine Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und langfristig zu sichern.

Die Position:

Die Business Unit System- and Integrated Solutions (Lösungsvertrieb) befindet sich bei R.STAHL in einem Wachstumsprozess. Vor allem für Maschinen- und Anlagenbauer weltweit werden explosionsgeschützte integrierte Systeme immer wichtiger. Das Geschäftsfeld birgt große Wachstumspotenziale, die R.STAHL längst noch nicht ausschöpft. Deshalb wird der Bereich ausgebaut und ein **Key Account Manager*** (m/w) zum gezielten Ausbau des Geschäftes mit Maschinen- und Anlagenbauern als auch zur Gewinnung weiterer Schlüsselkunden für den nationalen deutschen Markt gesucht.

Je nach Erfahrungshintergrund startet der gesuchte Mitarbeiter* mit einer maßgeschneiderten Einarbeitung in der Zentrale in Waldenburg, bei der er* die STAHL Produkte und Lösungen in der Tiefe kennenlernt und sich die Explosionsschutz-Spezifikationen im Bereich der Applikationsengineering aneignet.

Nach dieser Einarbeitung arbeitet der Key Account Manager* eng mit den regionalen Vertriebsorganisationen in Deutschland zusammen. Er* unterstützt die Vertriebskollegen bei der Akquisition von Großkunden und übernimmt den „Lead“ bei technisch anspruchsvollen New Business-Projekten. Ob Maschinen für Raffinerien, Aufzüge für Ölplattformen oder Pumpenstationen für eine Pipeline – der Key Account Manager* hat den Anspruch auch für komplexeste Herausforderungen die optimale Lösung zu bieten. Hier ist er* als kompetenter technischer Berater* ebenso gefordert wie als überzeugender Vertriebsingenieur*. Er* versteht es, sich in die unterschiedlichsten Fragestellungen hineinzudenken und im Austausch mit den Konstrukteuren und Einkäufern des Kunden sowie den Kollegen aus dem Engineering maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten, die technologisch und wirtschaftlich gleichermaßen überzeugen. Der Key Account Manager* koordiniert die Gestaltung der Lösung mit den Spezialisten und betreut seine* Projekte von der Konzeptphase über die Angebotskalkulation und -verhandlung bis zur Integration. Auch nach Ende des Projektes bleibt er* erster Ansprechpartner für seine* Kunden, hält Kontakte zu Einkauf und Konstruktion und baut so das Geschäft kontinuierlich weiter aus.

Darüber hinaus ist der Key Account Manager* auch als „Vertriebsstrategie/-in“ gefordert. Er* hat seine* Märkte und aktuelle Entwicklungen permanent im Blick und schafft sich damit die Basis, um voraus-

schauend Wachstumspotenziale zu erkennen, neue Marktsegmente zu identifizieren und aktiv neue Schlüsselkunden zu gewinnen.

Der Key Account Manager* wird von einem Innendienstteam als auch vom Vertriebsteam vor Ort unterstützt, berichtet selbst disziplinarisch an den Leiter Business Development.

Der ideale Kandidat*:

Der gesuchte Key Account Manager* sollte ein Studium mit Schwerpunkt Elektrotechnik, Mechatronik oder Elektronik oder eine vergleichbare Techniker Ausbildung erfolgreich abgeschlossen haben. Entscheidend dazu sind einige Jahre Erfahrung im Vertrieb für technisch komplexe Produkte im Maschinen- und Anlagenbau – idealer Weise als Key Account Manager*.

Der Kandidat* sollte sich als seriöser Verhandlungspartner* und konstruktiver „Sparringspartner“* für technische Entscheider und Einkäufer verstehen. Er* sieht sich selbst als strategischer Partner für seine* Kunden und ist stets darauf bedacht, nach weiteren ganzheitlichen Lösungsansätzen für seine* Kunden zu suchen. Ein routinierter Umgang mit modernen Bürokommunikationstools sowie den MS-Office-Produkten runden das Anforderungsprofil ab. Unabdingbar sind Kommunikationsstärke in Deutsch und Englisch.

Neben der fachlichen Qualifikation wird eine offene Persönlichkeit mit viel Kommunikationstalent und Verhandlungsgeschick und Eigeninitiative gesucht. Mit seinem* sicheren Auftreten und seiner* Zuverlässigkeit sollte der neue Key Account Manager* in der Lage sein, die Ansprechpartner in den verschiedenen Funktionsbereichen beim Kunden kompetent zu beraten und zu steuern. Regelmäßige Dienstreisen (an 2-3 Tagen pro Woche) zu seinen* Kunden (Deutschlandweit) sollten für den Key Account Manager kein Problem darstellen.

Perspektiven:

Mit dem Erfolg des Key Account Managers* werden dessen* Aufgaben in seinem* Kerngebiet und somit seine* Verantwortung weiter wachsen. Die Position bietet jede Menge Freiräume für den beruflichen Erfolg. Zunächst erstrecken sich die Key Account Kontakte auf den deutschsprachigen Markt. Perspektivisch ist die Ausweitung der Verantwortung auf europäische Ländermärkte angedacht.

Wohnort/Firmensitz:

Firmensitz der R. Stahl AG ist Waldenburg (zwischen Heilbronn und Nürnberg). Der Wohnort des Kandidaten* sollte entweder in vertretbarer Entfernung zur Zentrale oder im Umkreis Frankfurt/Main bzw. in Rhein-Neckar-Gebiet liegen, damit sowohl Waldenburg als auch ein internationaler Flughafen gut erreichbar sind. Alternativ wäre ein Wohnort in NRW (Umkreis FH Köln/Bonn oder Düsseldorf) eine Option. Die intensive Einarbeitung findet hauptsächlich in Waldenburg statt. Nach erfolgreicher Einarbeitung kann der Key Account Manager* vom Home Office aus agieren, da an ca. 3 Tagen pro Woche eine Präsenz beim Kunden erwartet wird.

Kontakt: bewerbung@misp-consulting.de

**) Für die gesuchte Position kommen gleichberechtigt sowohl weibliche als auch männliche Kandidaten in Betracht. Ausschlaggebend für die Entscheidung sind lediglich die fachliche Qualifikation sowie die Persönlichkeit, die zum dem existierenden Umfeld passen muss. Mit dem Ziel, den Text etwas „lesefreundlicher“ zu gestalten, wurde nur die männliche Ansprache gewählt.*