



**Unser Mandant** zählt zu den führenden Anbietern im stark expansiven Markt der Energiewirtschaft. Ein außerordentlich guter Ertrag und der überdurchschnittliche Erfolg basieren auf jahrzehntelanger Erfahrung als Energieversorger und der Innovation der Unternehmensgruppe. Ende 2011 gegründet, gehört die Tochtergesellschaft seit 2018 der Unternehmensgruppe an. Ihre Erfolge verzeichnet sie im Gas- und Stromvertrieb der Gewerbe-, Immobilien- und Wohnungswirtschaft und gehört zu den führenden Anbietern in diesem Segment. Aufgrund der kontinuierlich starken Nachfrage und einer nachhaltigen Wachstumsstrategie suchen wir zur Vertriebsverstärkung eine/n

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

in Stuttgart, Bodenseeraum, Hamburg, München, Berlin, Leipzig

### Was macht diese Tätigkeit interessant?

Neben der sicheren und langfristig ausgelegten Perspektive in einem der am stärksten wachsenden Zukunftsmärkte erwartet Sie ein lösungsorientiertes Team mit der Unterstützung eines Vertriebsinnendienstes, flachen Entscheidungsstrukturen und einem Arbeitsklima, das auf Engagement, Eigenverantwortung, Zielorientierung und partnerschaftlich-pragmatischem Umgang miteinander basiert. Die Position ist neben einem wertschätzenden und ergebnisorientierten Gehaltsmodell, einem Firmen-Kfz (auch zur privaten Nutzung), modernen Kommunikationsmitteln und einer Beteiligung an der Altersvorsorge ausgestattet.

### Die Position/ Herausforderung:

- Sie beraten und verkaufen lösungsorientiert im Zielmarkt (B2B) mittelständischer und konzernstrukturierter Kunden in der jeweiligen Region (Übernachtungen sind die Ausnahme).
- Account Management: Sie planen den strategischen Kunden-Auf- und -Ausbau (Umsatz- und Potenzialplanung) und setzen diesen vertrieblich um.
- Sie binden Ihre Kunden persönlich und sind die Kommunikationsschnittstelle zwischen Technik, Logistik und Lösungsentwicklung.
- In Abstimmung mit dem Einkauf und den Lieferanten treiben Sie Ihre Kundenprojekte und kalkulieren Ihre Projekte mit hoher Eigenverantwortung.

### Ihr Profil:

- Sie sind Vertriebsprofi, haben fundierte Vertriebserfahrung im vorgenannten (oder branchennahen) Bereich und kennen die Bedürfnisse der Zielgruppe im B2B-Segment.
- Kommunikation, Selbstständigkeit und Eigenmotivation sowie ein klarer Zielfokus sind Ihre Stärken.
- Sie beherrschen das (Key-) Account Management der professionellen Bedarfsermittlung, Lösungsdefinition und Mehrwertargumentation bis hin zum erfolgreichen Vertragsabschluss.
- Neben sehr guten Deutsch- besitzen Sie auch praxisnahe Englisch-Kenntnisse, natürlich beherrschen Sie sämtliche MS-Office Anwendungen.
- Sie sind es gewohnt, vom Home-Office aus zu arbeiten und verfügen über einen hohen Grad der Selbstorganisation.

### Ihr Interesse ist geweckt?

Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf und senden uns Ihre Unterlagen (im pdf.-Format und inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung) bitte vorzugsweise per E-Mail an:

Alexander Bollmann, Geschäftsführer

[alexander.bollmann@bollmann-executives.de](mailto:alexander.bollmann@bollmann-executives.de)

[BOLLMANN EXECUTIVES GmbH](#)