



Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen qualifizierten und motivierten

Key Account Manager [m/w/d]

- Eigenständige Akquise und Betreuung nationaler sowie internationaler Großkunden
- Aufbau und Pflege langfristiger, persönlicher Kundenbeziehungen
- Umfassende Kundenbetreuung: Von der Angebotsvorbereitung über Beratung bei der Produktauswahl bis zur Vermittlung technischer Informationen
- Tägliche Kommunikation mit Kunden und Umsetzung kundenspezifischer Anforderungen innerhalb der Organisation

Wir wünschen uns von Ihnen:

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder betriebswirtschaftliches Studium
- Vertriebserfahrung in einer vergleichbaren Position
- Bereitschaft zu Reisetätigkeiten (10-20%)
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachen (z. B. Spanisch, Italienisch, osteuropäische Sprachen) von Vorteil
- Engagierter und sicherer Umgang mit Kunden, offenes und freundliches Auftreten
- Sehr gute MS-Office-Kenntnisse
- Technisches Verständnis

Was bieten wir Ihnen?

- Eine herausfordernde und vielseitige Tätigkeit mit Gestaltungsfreiheit in einem dynamischen mittelständischen Unternehmen mit starkem Wachstum
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten
- Selbstständiges und eigenverantwortliches Arbeiten
- Familiäres Arbeitsumfeld und offene Unternehmenskultur
- Attraktives Fixgehalt und zusätzliche Jahresboni bei erfolgreicher Betreuung von Key Accounts
- Dienstwagen zur privaten Nutzung und Smartphone
- Vielfältige Benefits wie flexible Arbeitszeiten, vermögenswirksame Leistungen, kostenfreies Wasser, Kaffee und Obst, Bike-Leasing, regelmäßige Firmenevents sowie ein neues Firmengebäude mit modernen Arbeitsplätzen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:

WELU GmbH • Jessica Karl • Goldäckerstraße 3 • 94121 Salzwedel

oder per Mail an jessica.karl@welu.de • www.welu.de