Senior Key Account Manager

Als Senior Key Account Manager übernimmst du eine zentrale Rolle beim strategischen Ausbau unserer bestehenden Key Accounts und der Entwicklung neuer Geschäftspotenziale. Du identifizierst zusätzliche Anwendungen, Projekte und Geschäftsbereiche und entwickelst gemeinsam mit unseren Kunden bestehende Lösungen hin zu modernen elektromechanischen und elektronischen Schließsystemen.

Dabei betreust du deine Kunden von der ersten Geschäftschance bis zum Seriengeschäft, baust belastbare Beziehungen zu relevanten Entscheidern auf und führst Preis-, Vertrags- und Jahresgespräche eigenverantwortlich. Als zentrale Schnittstelle zwischen unseren Kunden und den internen Fachbereichen koordinierst du kundenbezogene Themen und gestaltest gleichzeitig die Weiterentwicklung unseres Key Account Managements aktiv mit.

Deine Aufgaben

- Betreuung und gezielter Ausbau unserer bestehenden Key Accounts
- Identifikation und Realisierung zusätzlicher Umsatzpotenziale bei bestehenden Kunden
- Gewinnung neuer Projekte, Anwendungen und Geschäftsbereiche innerhalb unserer Key Accounts
- Weiterentwicklung mechanischer Anwendungen hin zu elektromechanischen und elektronischen Schließlösungen
- Regelmäßige Kundenbesuche im In- und Ausland
- Aufbau und Pflege belastbarer Beziehungen zu relevanten Ansprechpartnern und Entscheidern
- Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten sowie Begleitung von Projekten bis zum Seriengeschäft
- Führung von Preis-, Vertrags- und Jahresgesprächen
- Koordination kundenbezogener Themen innerhalb von BURG
- Analyse und Optimierung bestehender Abläufe
- Aktive Mitgestaltung und Weiterentwicklung unseres Key Account Managements

Das zeichnet dich aus

- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management oder technischen B2B-Vertrieb
- Fundierte Kenntnisse und Erfahrung mit elektromechanischen Produkten und Lösungen
- Nachweisbare Erfolge beim Ausbau und der Weiterentwicklung bestehender Großkunden
- Ausgeprägter Vertriebs- und Wachstumsfokus sowie hohe Abschlussorientierung
- Sicheres Auftreten und Verhandlungsstärke bis zur Managementebene
- Unternehmerisches Denken und ausgeprägte Hands-on-Mentalität
- Sehr hohe nationale und internationale Reisebereitschaft
- Hohe Eigeninitiative und Belastbarkeit
- Analytische und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch

Was wir dir bieten

- Eine verantwortungsvolle Position mit großem Gestaltungsspielraum
- Enge Zusammenarbeit mit einem interdisziplinären Team aus Entwicklung, Produktion, Produktmanagement und Projektmanagement
- Ein werteorientiertes, global agierendes Familienunternehmen
- Kurze Entscheidungswege und hohe Eigenverantwortung
- Moderne Arbeitsausstattung für flexibles und effizientes Arbeiten
- Firmenwagen auch zur privaten Nutzung

Arbeiten bei BURG

Bei uns verbindest du die Vorteile eines etablierten Familienunternehmens mit einer modernen und zukunftsorientierten Ausrichtung. Du erhältst den Freiraum, unsere Key Accounts eigenständig weiterzuentwickeln, neue Geschäftspotenziale zu erschließen und gemeinsam mit unseren Kunden nachhaltige Lösungen aufzubauen. Dabei unterstützt dich ein erfahrenes Team aus Entwicklung, Produktion, Produktmanagement und Projektmanagement.

Wenn du Freude daran hast, bestehende Kundenbeziehungen strategisch auszubauen, neue Potenziale zu erkennen und Verantwortung für langfristiges Wachstum zu übernehmen, freuen wir uns auf deine Bewerbung.

Bewerbung an: **bewerbungen@burg.de**
Inhalt der Bewerbung: Anschreiben, Lebenslauf, Arbeitszeugnisse, Gehaltsvorstellung, nächstmögliches Startdatum