

WILLKOMMEN BEI WINTERHALTER

»Wir kennen uns.
Von unserem
Lieblingsitaliener.«

Auch wenn Sie den Namen Winterhalter bisher nicht bewusst wahrgenommen haben: Wir waren mit ziemlicher Sicherheit schon mal in Kontakt. Im Hotel im letzten Urlaub. Im Restaurant um die Ecke. In der coolen Bar, der Stammkneipe oder vielleicht im Fußballstadion.



Wir sind Winterhalter, der Spülspezialist aus Meckenbeuren. Mit über 2.000 Mitarbeitern an über 40 Standorten in aller Welt gehören wir zu den Marktführern der Großküchentechnik. Tag für Tag arbeiten unsere Mitarbeiter am perfekten Spülergebnis. Gehen neue Wege. Setzen Standards im Markt und begeistern Kunden.

Gestalten Sie mit uns die Zukunft als Key Account Manager DE (w/m/d)

WOFÜR WIR SIE BRAUCHEN

- Sie sind für die Betreuung der bestehenden nationalen und internationalen Key-Accounts verantwortlich.
- Die Gewinnung von neuen Key-Accounts in unterschiedlichen Geschäftsbereichen der Foodservice-Industrie gehört ebenfalls zu Ihren Aufgaben.
- Die strategische Planung und konzeptionelle Weiterentwicklung der Key-Accounts sind ein wesentlicher Bestandteil Ihrer verantwortungsvollen Position.
- Selbstverständlich führen Sie die Lösungs- und Preisverhandlungen mit unseren Kunden.
- Die Zusammenarbeit mit unserem Vertriebsteam im jeweiligen Vertriebsgebiet erleichtert Ihnen dabei Ihre Aufgabe.
- Außerdem arbeiten Sie an der Weiterentwicklung der Key Account Organisation im deutschsprachigen Raum mit.
- Darüber hinaus nehmen sie an Messen und anderweitigen Kundenveranstaltungen teil.

WAS WIR UNS WÜNSCHEN:

- Sie haben ein technisches oder betriebswirtschaftliches Studium abgeschlossen oder bringen eine vergleichbare Qualifikation mit.
- Ihre Erfahrung als (Junior) Key Account Manager oder auch als Fachberater aus der Foodservice- oder Equipment-Industrie macht Sie zum geschätzten Ansprechpartner intern wie extern.
- Durch Ihr diplomatisches Geschick punkten Sie bei Neukunden ebenso wie bei den großen Kettenkunden.
- Ihre analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten machen Sie neben Ihrer Lösungsorientierung zu einem erfolgreichen Key Account Manager.
- Zudem besitzen Sie eine Affinität zu digitalen Lösungen und zeigen ein hohes Maß an Eigeninitiative.
- Sie verfügen über gute Deutsch- und Englischkenntnisse.
- Ihr Profil wird durch eine Reisebereitschaft von ca. 30 %, überwiegend in Deutschland abgerundet.

Neue Wege gehen. Den Markt mitgestalten. Kunden begeistern. Hört sich gut an? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Ansprechpartnerin: Tatjana Heinze + 49 7542 402-5293, tatjana.heinze@winterhalter.de

Weitere Informationen finden Sie unter jobs.winterhalter.com/de/winterhalter-als-arbeitgeber

Winterhalter Deutschland GmbH | Winterhalterstraße 2 - 12 | 88074 Meckenbeuren