



WIR SUCHEN FÜR UNSEREN GESCHÄFTSBEREICH VERBINDUNGSTECHNIK – RIFAST SYSTEMTECHNIK EINEN

## Account Manager (m/w/d)

### IHRE AUFGABEN

- Definition und Abwicklung der Kunden- und Produktstrategie, sowohl für Einpresselemente als auch für Verarbeitungstechnik
- Akquisition und Verhandlung von Projekten gemäß der Geschäftsbereichsziele
- Kundenbetreuung von der Akquisitionsvorbereitung bis hin zum Serien- und Ersatzteilgeschäft
- Mitgestaltung der Preis- und Produktpolitik
- Aufbau neuer und Pflege vorhandener Kundenkontakte
- Organisation von Marketingaktivitäten
- Aktive Pflege der Vertriebssteuerungsinstrumente Umsatz und Rentabilität
- Erstellung und Vereinbarung der Akquiseplanung
- Absatz- und Umsatzplanung
- Erarbeitung von neuen Entwicklungsideen
- Reisetätigkeit innerhalb und gegebenenfalls außerhalb Europas für Kundenbesuche

### IHR PROFIL

- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung mit Zusatzqualifikation oder Studium
- Mehrjährige Vertriebserfahrung von Komponenten für die Automobilindustrie
- Fundierte Erfahrung im Aufbau und in der Pflege von Kundenkontakten
- Kenntnisse der Strukturen und Prozesse der mechanischen Blechfügetechnik und der dazugehörigen Verfahrenstechnik
- Überzeugendes Auftreten und Verhandlungsgeschick sowie lösungsorientiertes Denken bei der Akquisition erklärungsbedürftiger Produkte und Systeme
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Flexibilität und Selbstständigkeit
- Hohe Team- und Kommunikationsfähigkeit

**Wir sind einer der weltweit führenden Spezialisten für Verbindungselemente, Technische Federn, Elektroarmaturen und Anlagentechnik.** In über 100 Jahren sind wir zu einem wichtigen Partner für die Automobilindustrie, Medizintechnik, Bahngesellschaften und Energieversorger geworden. Mit Tochtergesellschaften in Osteuropa, Asien und den USA beschäftigen wir 1.300 Mitarbeiter weltweit.

**Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung auf unserer Bewerbungsplattform unter [www.ribe.de](http://www.ribe.de)**