

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



**ROBERING**  
Consulting

Sie haben als „**Key Account Manager (m/w/d)**“ eine feste Anstellung in der Bodenbelagsbranche. **Dennoch reizt es Sie, eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen, sich weiterzuentwickeln und kontinuierlich zu verbessern.** Wir können Sie dabei beratend unterstützen.

Im Rahmen unserer Aufträge suchen wir derzeit für einen international tätigen Systemhersteller der Bauchemie (Hersteller von: *hochwertigen und nachhaltigen Renovierungs-/Sanierungs- und Pflegeprodukten zur Holzveredelung und Oberflächenbehandlung aller Art*) qualifizierte Fachleute der Branche sowie dem weiteren Umfeld, die sich den anspruchsvollen Aufgaben des Marktes gewachsen zeigen und eine neue Herausforderung annehmen möchten. Gesucht wird für den Auf- und Ausbau, die Stabilisierung sowie die Neukundengewinnung der/die Key Account Manager/in für die **Abteilung Sales-Resilient**.

### Ihre Aufgaben:

- Neukundenakquisition im Bereich Health and Care / Resilient
- Nutzung des eigenen, bereits vorhandenen und aktiven Netzwerkes
- Identifizierung von Entscheidungsträgern
- Präsentation der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Systeme
- Erstellung - mit hauseigenen Technikern - von aussagefähigen Musterflächen
- Auf- und Ausbau sowie Pflege der Kundenbeziehungen
- Gewinnung von Sanierungs- und Renovierungsflächen
- Reisetätigkeit deutschlandweit

### Ihr Profil:

- Sie verfügen über eine mehrjährige, erfolgreiche Vertriebs Erfahrung. Eine aktuelle, belastbare Netzwerkstruktur ist gewünscht
- Sie sind ein dynamischer und zielorientierter Vertriebsprofi und zeichnen sich durch Überzeugungskraft, Kontaktfähigkeit sowie hohe Kunden- und Serviceorientierung aus
- Sie verfügen über Verhandlungsgeschick, finden kundenorientierte Lösungen, können langfristige Geschäftsbeziehungen aufbauen
- Ihre Arbeitsweise ist sorgfältig, eigenmotiviert, engagiert, dynamisch, flexibel und teamorientiert

Wenn Sie Interesse an dieser beruflichen Herausforderung haben und sich in dieser Funktion wiedererkennen, dann bitten wir um Zusendung Ihrer kompletten Bewerbungsunterlagen sowie Angaben zur Einkommenssituation unter der

**Kennziffer 21 111 01**

Für vorab Informationen stehen wir Ihnen gern zur Verfügung und sichern Ihnen die vertrauliche Behandlung Ihrer Daten zu. Sperrvermerke werden strikt beachtet.

Robering Consulting

Düsseldorfer Str. 33

45481 Mülheim a.d. Ruhr

Tel. +49 208 46 69 508

Handy: +49 170 44 30 374

E-Mail: [info@robering.consulting](mailto:info@robering.consulting)