Die Walter-Fach-Kraft-Gruppe:

- Gegründet im Jahr 1997 und seitdem kontinuierlich gewachsen
- Ein mittelständischer Personaldienstleister mit Fokus auf Qualität und Zuverlässigkeit
- über 1.000 Mitarbeitende, die täglich ihr Bestes geben
- Etwa 30 Geschäftsstellen in Deutschland und Österreich, um regionale Nähe zu gewährleisten
- Inhabergeführt mit langjähriger Erfahrung, einer starken Unternehmenskultur und einem klaren Fokus auf persönliche Betreuung.

Key Account Manager (m/w/d) / Strategic Account & Project Manager (m/w/d)

(7920)

Standort: Landshut Anstellungsart(en): Vollzeit Gehaltsspektrum: 84000 - 96000 Euro pro Jahr Beschäftigungsbeginn: ab sofort

Starten Sie jetzt mit uns in eine neue berufliche Zukunft – wir freuen uns auf Sie!

Für unseren Kunden suchen wir ab sofort motivierte und lernbereite Mitarbeiter (m/w/d**)**, die Lust haben, gemeinsam etwas zu bewegen und ihre Stärken einzubringen.

Ihre Aufgaben:

- Gesamtverantwortung für die strategische und kommerzielle Betreuung sowie Weiterentwicklung eines internationalen Key Accounts.
- Erstellung, Pflege und regelmäßige Weiterentwicklung strategischer Account-Pläne einschließlich Umsatz-, Absatz-, Margen- und Wachstumszielen.
- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten, Cross-Selling-Potenziale und zusätzlicher Plattform- und Produktanwendungen.
- Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen auf Entscheider-, Einkaufs-, Entwicklungs- und Managementebene.
- Planung und Durchführung strategischer Kundentermine, Managementgespräche und regelmäßiger Account-Reviews.
- Übernahme der übergeordneten Projektmanagementverantwortung für Kundenprojekte von der Akquise und Auftragserteilung über Entwicklung und Industrialisierung bis zur Serienproduktion.
- Erstellung, Steuerung und Überwachung übergeordneter Projektpläne einschließlich Meilensteinen, Gesamtterminen, Verantwortlichkeiten, Ressourcen und Risiken.
- Zusammenführung technischer Projektplanungen mit kommerziellen, kapazitiven und organisatorischen Anforderungen zu einem ganzheitlichen Projektstatus.
- Koordination und Nachverfolgung von Projektfortschritten, offenen Punkten, Entscheidungen und erforderlichen Eskalationen.
- Vorbereitung und Moderation regelmäßiger Projekt- und Statusreviews mit Kunden sowie internen Fachbereichen.
- Verantwortung für Forecasts, Absatzplanung, Umsatzentwicklung, Auftragseingänge, Pipeline und Margensteuerung.
- Bewertung von Mengen- und Bedarfsänderungen sowie Abstimmung mit Operations, Einkauf, Logistik und Geschäftsführung.
- Federführung bei Kalkulationen, Preisfindung, Angebotserstellung und kommerziellen Vertragsverhandlungen.
- Verhandlung von Preisen, Lieferkonditionen, Forecast- und Abnahmevereinbarungen sowie vertraglichen Rahmenbedingungen.

- Kommerzielle Bewertung und Steuerung von Nachträgen, Mehrkosten, Change Requests und Änderungen des vereinbarten Leistungsumfangs.
- Koordination der Angebotsfreigaben in enger Zusammenarbeit mit dem Application Engineering und den zuständigen Fachbereichen.
- Entwicklung und Umsetzung von Akquisestrategien für neue Produkte, Technologien und Kundenprojekte.
- Frühzeitige Positionierung des Unternehmens bei neuen Plattformen, Systemlösungen und technologischen Entwicklungen.
- Enge Zusammenarbeit mit Application Engineering, Produktentwicklung, Operations, Einkauf, Qualität, Logistik und Controlling.
- Sicherstellung einer transparenten internen und externen Kommunikation sowie einer nachvollziehbaren Dokumentation von Kundenvereinbarungen, Projektstatus und kommerziellen Entscheidungen.
- Regelmäßiges Reporting an die Geschäfts- und Vertriebsleitung über Account-Entwicklung, Umsatz, Marge, Projektfortschritt und wesentliche Risiken.

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches, technisches oder wirtschaftlich-technisches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Mehrjährige Berufserfahrung im Key Account Management, technischen Vertrieb oder Business Development in einem anspruchsvollen B2B-Industrieumfeld.
- Fundierte Erfahrung in der Betreuung und strategischen Entwicklung internationaler Großkunden.
- Nachweisbare Erfolge in der Steuerung komplexer Kunden- und Entwicklungsprojekte mit mehreren internen und externen Schnittstellen.
- Erfahrung in Preisgestaltung, Kalkulation, Margenverantwortung und kommerziellen Vertragsverhandlungen.
- Gutes technisches Verständnis für erklärungsbedürftige Produkte, Systeme und industrielle Fertigungsprozesse.
- Idealerweise Branchenkenntnisse in den Bereichen UAV, Aerospace, Luftfahrt, Elektromotoren oder elektrische Antriebstechnik.
- Sicherer Umgang mit Forecasts, Umsatz- und Absatzplanung, Business Cases sowie Projekt- und Risikomanagement.
- Ausgeprägtes strategisches und unternehmerisches Denkvermögen.
- Souveränes Auftreten auf Managementebene sowie ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeit.
- Ausgeprägte Schnittstellen- und Koordinationskompetenz.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Was Sie von uns erwarten dürfen:

- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in Vollzeit mit langfristiger Perspektive
- Attraktive Zusatzleistungen wie Weihnachts- und Urlaubsgeld
- Übernahmemöglichkeit durch unseren Kunden, um Ihre Zukunft zu sichern
- Bis zu 500 € Prämie bei erfolgreicher Mitarbeiterempfehlung
- Vergütung nach GVP-Tarifvertrag, inklusive übertariflicher Zuschläge und Sonderzahlungen
- Anpassung an aktuelle Tarifvereinbarungen
- Eine strukturierte und professionelle Einarbeitung in einem angenehmen Arbeitsumfeld
- Attraktive Vergünstigungen auf zahlreichen Vorteilsplattformen
- Ein engagiertes Team, das Sie bei jedem Schritt begleitet und unterstützt

Wir freuen uns auf Sie!

Bewerben Sie sich ganz unkompliziert über unser Jobportal, per E-Mail an landshut@walterfachkraft.com, telefonisch unter +49 871 976298-0 oder direkt per WhatsApp unter +49 176 10607322.

Sie haben noch Fragen zur Stelle oder zum Bewerbungsprozess? Unser Team ist gerne für Sie da und unterstützt Sie persönlich bei allen Fragen.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen und gemeinsam den nächsten Schritt zu gehen!

Hinweis: Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass Fahrtkosten im Zusammenhang mit einem Vorstellungsgespräch leider nicht übernommen werden können.

Eine Bewerbung, viele Chancen: Wir berücksichtigen Sie automatisch auch für andere passende Stellen.

Tarifvertrag: GVP

Impressum