

Was hast du als nächstes vor?

Mit einem Umsatz von mehr als 2,3 Milliarden Euro gehört die Rubix Group zu Europas größten Technischen Händlern für industrielle Wartungs-, Reparatur- und Instandhaltungsprodukte (MRO) und Dienstleistungen. Dabei sind wir mehr als nur ein Händler: Wir setzen Maßstäbe mit unserem Beratungsansatz "Selling the Rubix Way". Unser Anspruch hier ist die beste Lösung für jeden unserer Kunden. Dafür setzen wir auf hochqualifizierte Experten und ein starkes Team. Als eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche suchen wir Dich als ...

Key Account Manager (m/w/d) - Bern, Schweiz

Wir haben ein Umfeld geprägt von Vertrauen, Offenheit und Freundlichkeit geschaffen, das unterschiedliche Perspektiven fördert. Wir schätzen Deine Eigeninitiative: Im Gegenzug bieten wir Autonomie, Flexibilität und die Möglichkeit, Deine Karriere zu gestalten.



Freue Dich auf folgende Benefits

- Sicherheit und Größe eines Konzerns mit der Agilität eines Start-ups
- Unbefristete Arbeitsverträge, attraktives Gehaltspaket und 5 Wochen Ferien
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory

- Home Office-Angebote für flexibles Arbeiten inkl. Gleitzeitmodell für gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung



Das ist dein Verantwortungsbereich

Unsere Kunden und unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel zu unserem Erfolg. Als „Key Account Manager (m/w/d)“ ist das dein Verantwortungsbereich:

- Betreuung einer festen Kundenanzahl mit Fokus auf nachhaltige Geschäftsbeziehungen
- Laufende Kommunikation zur Abstimmung der Kundenbedürfnisse
- Anpassung von Produkten/Dienstleistungen an Kundenanforderungen
- Unterstützung bei Angeboten und Lösungspaketen



So überzeugst du uns

- Abgeschlossene Berufsausbildung EFZ, eine darauf aufbauende abgeschlossene technisch/kaufmännische Weiterbildung (z. B. HF/FH/B.Sc.) ist wünschenswert
- Mehrjährige Berufserfahrung, in der Industriebranche von Vorteil
- Deutsch-, und Französischkenntnisse auf Niveau C1 und Englischkenntnisse verhandlungsfähig in Wort und Schrift
- Erfahrung im Vertrieb
- Gute Excel-Kenntnisse
- Grundkenntnisse im Projektmanagement
- Hohe Reisebereitschaft (30-50%)



- Führung operativer Verhandlungen zur Erfüllung von Unternehmens- und Kundenanforderungen
- Analyse bestehender Kundenbeziehungen zur Erschließung weiterer Geschäftspotenziale
- Abstimmung von Strategien zur Umsatzsteigerung mit internen Abteilungen
- Unterstützung bei der Implementierung von Initiativen zur Kundenbindung und langfristigem Erfolg
- Enger Austausch und Kooperation mit internen Abteilungen wie Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung
- Regelmäßige Reports zu Accounts, Umsatzentwicklung und Kundenzufriedenheit
- Analyse von Kundenkennzahlen zur Optimierung der Zusammenarbeit

Bewirb dich jetzt online

Vielfalt ist für uns bei Rubix von enormer Bedeutung. Wir verstehen unsere Unterschiede als Chance und wollen, dass sich Menschen jeglicher ethischer Art und unabhängig z. B. ihrer Herkunft, Kultur, Ausrichtung, Alter und Geschlechts bei uns bewerben.

Ich stehe dir per Email oder telefonisch für Rückfragen zur Verfügung.
www.rubix-karriere.de / +49 151 72486074

Dein Ansprechpartner
Vanessa Brand



Hinweis: Es sind stets Personen männlichen/weiblichen/dritten Geschlechts gleichermaßen gemeint. Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird in der Stellenanzeige nur die männliche Form verwendet.