

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) - Deutschlandweit

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 30 Tage Jahresurlaub
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- Firmenwagen, auch zur privaten Nutzung
- Home Office-Angebote für flexibles Arbeiten inkl. Gleitzeitmodell für gute Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
- Attraktive Mitarbeitervergünstigungen z. B. auf Technik, Heim & Wohnen, Reisen, Bike-Leasing und Versicherungen
- Exklusives Wellbeing-Angebot: Vielfältige Angebote für Fitness, mentale Gesundheit und Wohlbefinden

Das ist dein Verantwortungsbereich

- Kontinuierliche Abstimmung mit Kunden und Entwicklung bedarfsgerechter Lösungen
- Pflege und Weiterentwicklung bestehender Kundenbeziehungen sowie Identifikation zusätzlicher Geschäftspotenziale
- Durchführung operativer Verhandlungen unter Berücksichtigung von Kunden- und Unternehmensinteressen
- Gewinnung und Entwicklung neuer Kunden
- Zusammenarbeit mit internen Bereichen zur Entwicklung und Umsetzung umsatzfördernder Maßnahmen

So überzeugst du uns

Wir suchen deutschlandweit – dein Wohnort ist flexibel, eine gute Anbindung an Bahn und Flugverkehr zählt!

- Abgeschlossene Berufsausbildung; eine weiterführende qualifizierte Weiterbildung ist von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung, idealerweise im technischen oder industriellen Umfeld
- Erfahrung im Vertrieb und in der Betreuung von Kunden
- Grundkenntnisse im Projektmanagement

- Mitwirkung bei Maßnahmen zur langfristigen Kundenbindung und erfolgreichen Zusammenarbeit
- Regelmäßiges Reporting zu Kundenentwicklung, Umsatz und relevanten Leistungskennzahlen
- Analyse von Kunden- und Geschäftsdaten zur kontinuierlichen Optimierung der Zusammenarbeit

wünschenswert
- Sichere Englischkenntnisse (~Niveau B2) in Wort und Schrift
- Fundierte MS-Office-Kenntnisse, insbesondere in Excel
- Bereitschaft zu regelmäßiger Reisetätigkeit (ca. 2–3 Tage pro Woche)

Bewirb dich jetzt online

Du hast Fragen zur Stelle?

Melde dich gerne telefonisch oder per E-Mail bei mir.

+49 151 72486074 | karriere.de@rubix.com

www.rubix-karriere.de

Herzliche Grüße
Vanessa Brand



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. 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.