

Werde Teil unseres Erfolgs!

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/Hunter (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 Urlaub
- Zahlreiche Weiterbildungs- und Entwicklungsmöglichkeiten in unserer Rubix Factory
- Moderne und gut ausgestattete Arbeitsumgebung
- 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

Als Key Account Hunter suchen wir dich, um gezielt neue Kundenbeziehungen aufzubauen und unsere MRO-Konzepte sowie technischen Lösungen bei strategischen Partnern zu platzieren.

- Gezielte Neukundenakquise: Identifikation, Ansprache und Gewinnung potenzieller Kunden
- Aufbau strategischer Kundenbeziehungen: Durch tiefes Marktverständnis, individuelle



So überzeugst du uns

Mit deinem Hunter-Mindset, technischem Know-how und Gespür für Marktpotenziale treibst du unsere nachhaltige Geschäftsentwicklung aktiv voran.

- Abgeschlossene Berufsausbildung und eine darauf aufbauende abgeschlossene qualifizierte Weiterbildung (z. B. Meister/Fachwirt, staatlich geprüfter Techniker, Betriebswirt) oder ein erfolgreich absolviertes Studium



Bedarfsanalyse und Beratung

- Technisch gestützte Lösungsentwicklung: Enge Zusammenarbeit mit internen Schnittstellenabteilungen zur Erarbeitung maßgeschneiderter Angebote und Lösungen auf Basis der Kundenanforderungen
- Verhandlungsführung und Vertragsabschluss: Eigenverantwortliche Steuerung von Vertragsverhandlungen hinsichtlich Konditionen bis zum erfolgreichen Abschluss
- Markt- und Wettbewerbsanalyse: Kontinuierliche Analyse von Markttrends, sicherheitspolitischen Entwicklungen und regulatorischen Anforderungen zur Entwicklung effektiver Markteintrittsstrategien
- Dokumentation und Reporting: Pflege des CRM-Systems, regelmäßige Analyse der Vertriebsfolge und Ableitung von Handlungsempfehlungen zur Effizienzsteigerung



- Mehrjährige Berufserfahrung, idealerweise im technischen Handel oder erste Kenntnisse aus unserer Branche
- Ein etabliertes Netzwerk zu Entscheidungsträgern im MRO-Umfeld ist von Vorteil
- Hohe Eigenmotivation, sowie eine ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Vorhandene Reisebereitschaft (meist 1-2 Nächten pro Woche; vereinzelt bis zu 3 Übernachtungen, gelegentlich auch reisefreie Wochen)
- Gute Englisch-Kenntnisse in Wort und Schrift wünschenswert

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

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.

Dein Ansprechpartner
Vanessa Brand

