



**Key Account Manager  
(m/w/d)  
Mittelstandsindustrie im  
Außendienst Region  
NRW**

### Das sind wir:

Die Dresselhaus Gruppe gehört europaweit zu den führenden Handelsunternehmen von C-Teilen mit Schwerpunkten im Vertrieb von Befestigungstechnik, Verbindungselementen, Sonder- & Zeichnungsteilen sowie Artikeln für die Produktion & Instandhaltung. Unter dem Markenversprechen „Die Mehrwertmacher“ engagieren sich unsere 770 Mitarbeiter/innen täglich für international tätige Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen in Industrie und Handel. Unsere Kunden schätzen unser umfassendes Know-how im C-Teile-Management, unsere innovativen Logistikservices und individuellen KANBAN-Lösungen aber auch unsere partnerschaftlichen Mehrwerte wie Fairness, Weitsicht, Verlässlichkeit und Kundennähe. Mit einer 70-jährigen Historie erzielte die Gruppe im Jahr 2021 einen Umsatz von 220 Mio. Euro. In Zukunft wollen wir weiter wachsen und Kunden mit unserer hohen Innovationskraft neue Impulse geben.

Sie sind kundenorientiert, haben Spaß an echter Pionierarbeit und schlagen gern neue Wege ein? Dann sind Sie für diese Position ein echter Mehrwertmacher (m/w/d)! Zur Erweiterung unseres Teams bietet sich Ihnen zum nächstmöglichen Zeitpunkt die Option, als versierter und durchsetzungsfähiger Key Account Manager (m/w/d) im Außendienst / Außendienstmitarbeiter (m/w/d) für die Mittelstandsindustrie (SME) Region NRW einzusteigen.

### Diesen Mehrwert bieten wir Ihnen:

- » **Unsere Vertrauenskultur; die verbindet:** Wir vertrauen unseren Mitarbeitern (m/w/d) und ermöglichen eine schnelle Übernahme von Verantwortung
- » **Unser Wissenstransfer; der überzeugt:** Wir teilen unser Wissen, organisieren Workshops und integrieren Sie als Mehrwertmacher (m/w/d) direkt von Anfang an in unser Dresselhaus-Team
- » **Unsere Freiräume; die anspornen:** Ihre Ideen und Kreativität sind gefragt. Nach dem Motto „No Limits“, freuen wir uns über neue Impulse und Ihre aktive Mitgestaltung und bieten entsprechende Freiräume für die Umsetzung. Gemeinsam heben wir Dresselhaus auf das nächste Level!
- » **Unsere Kommunikation; auf Augenhöhe:** Wir pflegen einen wertschätzenden Umgang und verfügen über flache Hierarchien mit einer Kommunikation, direkt bis in die Unternehmensspitze
- » **Unser Angebot; für Ihre Weiterentwicklung:** Ein hauseigenes LMS (Lernmanagementsystem) mit vielen interessanten und individuell zugeschnittenen Lerneinheiten für Ihre persönliche Weiterentwicklung
- » **Unsere attraktiven Corporate Benefits; für Ihre Motivation:**
  - » Ein interessantes Bonusprogramm, welches Ihnen über unseren Kooperationspartner unterschiedlichste Leistungen zu vergünstigten Konditionen ermöglicht (z.B. im Bereich Kleidung, Sport, Reisen)
  - » Mitarbeiterrabatte auf das gesamte Dresselhaus Sortiment
  - » **Unsere innovative Ausstattung; für Sie:** Eine moderne unterstützende Verkaufsausstattung wie z.B. Laptop, iPad/iPhone und ein Firmenfahrzeug, das auch für private Zwecke genutzt werden kann
  - » **Für Ihren optimalen Start:** In unserer umfangreichen Einarbeitung bereiten wir Sie optimal auf den Start in Ihrem Fachbereich vor
  - » **Für Ihre Work-Life-Balance:** Flexible und eigenverantwortliche Steuerung der Arbeitszeiten
  - » **Für Ihre Sicherheit:** Sie erhalten einen unbefristeten Arbeitsvertrag mit einer leistungsgerechten Vergütung

### Diese Aufgaben erwarten Sie:

- » Sie betreuen einen bereits vorhandenen Kundenstamm in unserem Verkaufsgebiet NRW (u.a. Bielefeld, Dortmund, Münster, Essen, Köln, Aachen, Bonn)

- » Sie beraten unsere Kunden ganzheitlich in kaufmännischen und technischen Angelegenheiten, planen Ihre Kundenbesuche selbstständig und übernehmen das Konditions-, Reklamations- sowie Stammdatenmanagement
- » Ihnen obliegt die Verantwortung für die Neugewinnung, den Ausbau und das Beziehungsmanagement zu unseren Kunden, dabei erschließen Sie neue Potenziale bei den Bestandskunden
- » Sie akquirieren und begleiten selbstständig und eigenverantwortlich Aufträge und arbeiten dabei eng mit unserem Innendienst zusammen
- » Sie forcieren aktiv sämtliche Digitalisierungsmaßnahmen als „digitaler Botschafter (m/w/d)“ zu unseren Kunden, dazu zählt insb. die Planung und Steuerung von Digitalisierungsprojekten in allen Projektphasen direkt beim Kunden vor Ort
- » Sie steuern das Supply-Chain-Management von Lieferanten über Dienstleister bis zum Kunden sowie die damit einhergehende Optimierung und Überwachung logistischer Versorgungskonzepte
- » Sie erstellen Kalkulationen, Angebote sowie Rechnungen und übernehmen das Controlling abgeschlossener Kunden und Digitalisierungsprojekte
- » Sie unterstützen bei der Vorbereitung von Kundenveranstaltungen sowie Messen und führen diese durch

## Das erwarten wir von Ihnen:

- » Eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Berufsausbildung mit mind. 5 Jahre Berufserfahrung in ähnlicher Position
- » Fundierte Erfahrung im Bereich Neukundenakquisition sowie Projektmanagement
- » Zertifizierte und operative Kenntnisse in Beratung und Umsetzung von Lean Management Methoden beim Kunden
- » MS-Office-Kenntnisse erforderlich und ERP Systemerfahrung wünschenswert
- » Expertise im Vertriebscontrolling, sowie in der Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- » Hervorragende Kommunikationsfähigkeit sowie Verhandlungsgeschick, sicheres Auftreten und Durchsetzungsvermögen
- » Ein Führerschein der Klasse B und Reisebereitschaft zu Ihren Kunden ist Voraussetzung

Sie haben Lust, ein Dresselhäuser Mehrwertmacher (m/w/d) zu werden und die Herausforderung klingt spannend für Sie? Dann freuen wir uns über Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inklusive Ihrer Gehaltsvorstellung und Kündigungsfrist! Klicken Sie auf den unteren Button, um zum Bewerbungsformular zu gelangen.

Bei Rückfragen steht Ihnen Frau Ruigies unter der Nummer **05221 9320** zur Verfügung.

**Jetzt bewerben!**

[www.dresselhaus.de](http://www.dresselhaus.de)



Teilen