



„ Alkimia Consulting ist eine Personalberatung die sich auf den Deutsch & Spanischen Markt spezialisiert hat, um für Unternehmen hoch qualifizierte Deutsch & Spanischsprachige Fach- und Führungskräfte zu vermitteln, die nicht nur beide Sprachen beherrschen sondern darüber hinaus sich in beiden Kulturen zuhause fühlen “.

Unser Mandant ist seit mehr als 90 Jahren erfolgreich führender, spanischer Hersteller von Edelbaustählen mit europaweiten Niederlassungen. Um seine Position im deutschen Markt weiter auszubauen und zu festigen, sucht er für seine Niederlassung in **Düsseldorf** eine engagierte Persönlichkeit als

Key Account Manager (w/m)

Sie sind verantwortlich für die Neukundengewinnung sowie für die Betreuung von bestehenden Großkunden. Zur systematischen Ausschöpfung der Marktchancen führen Sie Marktbeobachtungen sowie Wettbewerbsanalysen durch, um die aktuelle Marktposition gut einschätzen zu können.

Sie können entsprechende Verkaufserfolge nachweisen und haben ein gutes technisches Verständnis. Des Weiteren verfügen Sie über eine Berufserfahrung von mindestens 5 Jahre als Key Account Manager, idealerweise aus der Stahlbranche der Automobilindustrie.

Strategisches Denken zeichnet Sie gleichermaßen aus wie ein hohes Maß an Eigeninitiative. Hervorragende kommunikative Fähigkeiten gehören genau so zu Ihren Stärken wie eine hohe Lernbereitschaft.

Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse und idealerweise **Spanisch** sind für diese Position unabdingbar. Eine hohe Reisebereitschaft rundet Ihr Profil ab.

Unser Kunde bietet Ihnen eine attraktive Vergütung, sowie einen interessanten Arbeitsplatz in einem dynamisch internationalen Unternehmen.

Wenn Sie Interesse an dieser Aufgabe haben, senden Sie bitte Ihre Bewerbung mit Lichtbild unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des möglichen Eintrittstermins an Frau Günther: candidatos@alkimiaconsulting.com