



Das Sentinel-Haus Institut ist auf die Entwicklung und Umsetzung wohngesunder und nachhaltiger Gebäudekonzepte spezialisiert. Als junges, dynamisches und erfolgreiches Unternehmen nehmen wir im deutschsprachigen Markt eine führende Stellung ein. Wir beraten Baustoffindustrie, Bauunternehmen, Investoren, Baustoffhandel und Architekten beim Thema gesundes Bauen und Wohnen.

Als Innovationsführer in diesem Wachstumsmarkt bieten wir Ihnen eine verantwortungsvolle und kreative Aufgabe sowie vielfältige Möglichkeiten, die Unternehmensentwicklung aktiv mitzugestalten. Zur Betreuung unserer Industriekunden suchen wir einen kontaktfreudigen und vertriebsorientierten

Key-Account-Manager (m/w)

Ihre Aufgaben

- Sie betreuen die Industriekunden umfassend und in allen Belangen.
- Sie entwickeln mit Ihren Kunden hochwertige Servicedienstleistungen.
- Sie koordinieren die Kommunikation mit Großkunden in der Geschäftsanbahnung.
- Sie erarbeiten Lösungen für Investitionsprojekte unserer Kunden.
- Sie erstellen individuelle Kundenentwicklungspläne und setzen diese konsequent um.

Ihre Persönlichkeit

- Sie denken und handeln ökologisch, unternehmerisch und mit Weitblick.
- Sie unterstützen gern andere und finden Lösungen.
- Sie überzeugen durch Ihre selbständige und verantwortungsvolle Arbeitsweise.
- Sie wollen etwas bewirken und bleiben positiv hartnäckig am Ball.
- Sie führen Verhandlungen souverän und zielorientiert.

Unsere Anforderungen

- Sie haben eine fundierte kaufmännische Ausbildung mit dem Schwerpunkt Vertrieb und/oder über einen längeren Zeitraum als Projektleiter gearbeitet.
- Sie sind mit moderner Kommunikationstechnik bestens vertraut.
- Schön wäre es, wenn Sie zudem Französisch sprächen.

Wir bieten Ihnen

- Eine sehr fundierte Einarbeitung und stetige Weiterbildung
- Flexible Arbeitszeiten
- Flache Hierarchien
- Leistungsgerechte Bezahlung
- Und nicht zuletzt: Sie sind mitten im Geschehen und können etwas bewirken!

Interesse?

Dann schreiben Sie uns, warum Sie davon überzeugt sind, der/die Richtige für diese Stelle zu sein!

Wir freuen uns über Ihre vollständige Online-Bewerbung, bitte mit Gehaltsvorstellungen und Angaben zu Ihrer Verfügbarkeit an unsere Personalberaterin Helga Pekker, welcome@helgapekker.com, Telefon: 07634 59 50 21

