

Die Klebstoffexperten suchen Verstärkung.

Key Account Manager B2B (m/w/d)

Schwerpunkt: Strategische Betreuung und Entwicklung unserer wichtigsten B2B-Kunden

Kundenportfolio: Key Accounts in der DACH-Region und international

Standort: Außendienst

Anstellung: unbefristet, Vollzeit, 40 Stunden pro Woche

Dein Job bei uns

Du übernimmst die strategische Verantwortung für ausgewählte Schlüsselkunden der GLUETEC GROUP in der DACH-Region und international. Dabei betreust und entwickelst du namhafte Industrie- und Handelsunternehmen und baust langfristige, profitable Kundenbeziehungen weiter aus. Du erkennst neue Geschäftspotenziale, entwickelst bestehende Kunden systematisch weiter und begleitest anspruchsvolle Vertriebs- und Entwicklungsprojekte vom ersten Bedarf bis zur erfolgreichen Umsetzung. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf kundenindividuellen Lösungen rund um Private Label, Produktentwicklung und Lohnfertigung. Dabei arbeitest du eng mit unseren internen Fachbereichen zusammen.

GLUETEC Benefits

30 Tage Urlaub · Firmenwagen und Handy auch zur privaten Nutzung · attraktives Fixgehalt plus Provisionsmodell · eigenverantwortliche Betreuung deiner Key Accounts

Deine Aufgaben

- Du betreust und entwickelst unsere wichtigsten B2B-Kunden in der DACH-Region und international strategisch weiter.
- Du identifizierst Umsatz-, Cross- und Upselling-Potenziale und entwickelst daraus konkrete Maßnahmen und Kundenprojekte.
- Du berätst deine Key Accounts zu technischen und kommerziellen Anforderungen und empfiehlst passende Kleb- und Dichtstofflösungen.
- Du steuerst komplexe Kundenprojekte rund um Private Label, Produktentwicklung und Lohnfertigung von der Anfrage über Bemusterung, Kalkulation und Angebot bis zur Umsetzung.
- Du führst Vertrags-, Preis- und Konditionsverhandlungen und verantwortest Umsatz und Marge deines Kundenportfolios.
- Du baust Beziehungen zu relevanten Ansprechpartnern und Entscheidern auf und entwickelst diese langfristig weiter.
- Du dokumentierst deine Projekte im CRM und bringst Markt- und Kundeninformationen aktiv in unsere Vertriebs- und Produktstrategie ein.

So messen wir deinen Erfolg

Deine Ziele und Erfolge machen wir anhand klar definierter und nachvollziehbarer Kennzahlen transparent:

- Umsatz- und Deckungsbeitragsentwicklung
- Ausbau bestehender Kunden und Geschäftspotenziale
- Entwicklung strategischer Kundenprojekte
- Qualität und Entwicklung der Projekt- und Vertriebspipeline
- Kundenbindung und CRM-Qualität

Deine vertrieblichen Erfolge werden durch ein attraktives, leistungsorientiertes Provisionsmodell zusätzlich honoriert.

Must-haves

- Abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, Studium oder eine vergleichbare, in der Praxis erworbene Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, idealerweise im Key Account Management oder im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte
- Erfahrung in der strategischen Entwicklung größerer Kunden sowie ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und Abschlusssicherheit
- Technisches und kaufmännisches Verständnis sowie die Fähigkeit, komplexe Kundenanforderungen in passende Lösungen zu überführen
- Uneingeschränkte Reisebereitschaft in der DACH-Region und international – einschließlich mehrtägiger Geschäftsreisen und Übernachtungen
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie sicherer Umgang mit Microsoft Office und CRM-Systemen
- Führerschein Klasse B und gültige Arbeitserlaubnis für Deutschland

Plus, aber kein Muss

- Branchenkenntnisse in Kleb- und Dichtstoffen, chemischer Industrie, technischem Handel oder verwandten Industrien
- Erfahrung im Projektvertrieb, Private-Label-Geschäft oder in der Lohnfertigung
- Erfahrung mit kundenindividuellen Produktvorführungen, Bemusterungen oder anwendungstechnischer Beratung
- Erfahrung in der Betreuung internationaler Key Accounts
- Bestehendes Netzwerk zu namhaften Industrie- oder Handelsunternehmen

Das zeichnet dich aus

- Du denkst strategisch und erkennst Geschäftspotenziale auch über den aktuellen Kundenbedarf hinaus.
- Du verstehst es, langfristige Beziehungen zu Entscheidern aufzubauen und partnerschaftlich weiterzuentwickeln.

- Du trittst bei Kunden sicher, verbindlich und verhandlungsstark auf.
- Du kannst technische und kommerzielle Anforderungen zusammenführen und komplexe Kundenprojekte strukturiert steuern.
- Du arbeitest eigenständig, setzt klare Prioritäten und übernimmst Verantwortung für die Entwicklung deiner Key Accounts.

Du kommst aus einer anderen Branche, bringst aber relevante Erfahrung im B2B-Vertrieb oder Key Account Management mit? Bewirb dich trotzdem. Entscheidend sind für uns deine Fähigkeiten, deine Motivation und deine Bereitschaft, dich intensiv in unsere Produkte und Märkte einzuarbeiten.

Warum GLUETEC?

Die GLUETEC GROUP entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Kleb- und Dichtstofflösungen für professionelle Anwendungen. Als ausschließlich im B2B-Bereich tätiges Unternehmen beliefern wir Kunden aus Industrie, Handwerk und Handel in ganz Europa und darüber hinaus mit leistungsstarken Marken und maßgeschneiderten Private-Label-Lösungen. Seit mehr als 25 Jahren verbinden wir Klebstoffkompetenz, eigene Produktentwicklung und moderne Produktion mit umfassenden Serviceleistungen. Rund 115 Mitarbeitende arbeiten in unserer internationalen Firmengruppe in Deutschland und Polen gemeinsam an innovativen, ganzheitlichen Klebstofflösungen. Wir entwickeln nicht nur Produkte – wir entwickeln Lösungen. Dafür verbinden wir langjährige Erfahrung mit schnellen Entscheidungen und partnerschaftlicher Zusammenarbeit. Wir suchen Menschen, die Verantwortung übernehmen, Chancen erkennen und unsere Kunden begeistern möchten.

Darauf kannst du dich verlassen

- Attraktives Fixgehalt plus leistungsorientiertes Provisionsmodell
- Firmenwagen und Handy auch zur privaten Nutzung
- 30 Tage Urlaub
- unbefristetes Arbeitsverhältnis
- intensive Einarbeitung in unsere Produkte, Anwendungen und Zielmärkte
- Unterstützung durch Vertriebsinnendienst, Produktmanagement, Produktentwicklung und Anwendungstechnik
- kurze Entscheidungswege und viel eigener Gestaltungsspielraum
- modernes, internationales und lösungsorientiertes Arbeitsumfeld
- kollegiales und motiviertes Team
- offene Kommunikation und gelebte Du-Kultur

Der Bewerbungsprozess – einfach und direkt

Für deine Bewerbung benötigen wir zunächst nur:

- deinen Lebenslauf

Member of

GLUETEC GROUP

GLUETEC Germany **wiko** WIKO Poland

GLUETEC GERMANY



- deinen frühestmöglichen Starttermin
- deine Gehaltsvorstellung
- optional einige kurze Sätze zu deiner Motivation

Sende deine Bewerbung als PDF an:

GLUE TEC Industrieklebstoffe GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Karavias

Telefon: 09369 9836-35

E-Mail: a.karavias@gluetec-group.com

www.gluetec-group.com

So geht es weiter

Wir melden uns in der Regel innerhalb von fünf Arbeitstagen bei dir. Wenn dein Profil zu der ausgeschriebenen Position passt, lernst du deine mögliche Führungskraft und unser Unternehmen in einem ersten Vorstellungsgespräch online oder persönlich vor Ort kennen. Bei beiderseitigem Interesse folgt ein zweites Gespräch, in dem wir die konkreten Rahmenbedingungen und das mögliche Vertriebsgebiet besprechen. Anschließend erhältst du zeitnah eine verbindliche Rückmeldung.

Die GLUETEC GROUP schätzt Vielfalt und lebt eine Kultur der Offenheit und des Respekts. Wir freuen uns über Bewerbungen von Menschen unabhängig von Geschlecht, Alter, ethnischer Herkunft, Religion oder Weltanschauung, Behinderung oder sexueller Identität. Sämtliche in dieser Stellenausschreibung verwendeten Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter (m/w/d).

Let's bond together!

GLUETEC GROUP

GLUETEC Germany **wiko** WIKO Poland

GLUE TEC Industrieklebstoffe GmbH & Co. KG

Am Biotop 8a
97259 Greußenheim - Germany
Tel: +49 (0) 9369 / 9836-0
info.de@gluetec-group.com
www.gluetec-group.com/de

WIKO KLEBETECHNIK Sp. z o.o.

ul. Ekonomiczna 8
42-271 Częstochowa – Poland
Tel: +48 (0) 34 372 58 58
info.pl@gluetec-group.com
www.gluetec-group.com/pl