



Wir suchen eine engagierte, kommunikationsstarke und vertriebsorientierte Persönlichkeit, die **industrielle Lösungen** mit Leidenschaft in den Markt trägt und unser Wachstum nachhaltig unterstützt. Wenn Sie es lieben, im Projektgeschäft Verantwortung zu übernehmen und Kunden langfristig zu begeistern, sind Sie optimal geeignet als (m/w/d)

KEY ACCOUNT MANAGER*

INDUSTRIE

VERTRIEBSGEBIET DEUTSCHLAND

Daily Business

"Unkomplizierte Zusammenarbeit auf Du-Ebene mit spürbar gutem Betriebsklima"

What you get

"Direktheit des Mittelständlers und die Sicherheit eines Weltkonzernes mit flachen Hierarchien"

- **Marktentwicklung & Nachfragegenerierung im Segment INDUSTRIE**

Sie entwickeln Ihr Vertriebsgebiet strategisch weiter und steigern die Nachfrage nach innovativen **Industrielösungen**. Sie identifizieren relevante Zielgruppen und platzieren unser Portfolio aktiv im Markt.

- **Projektakquise & Projektmanagement**

Sie akquirieren neue Bauprojekte, bewerten Potenziale und begleiten Ihre Projekte über alle Phasen hinweg – von der ersten Kontaktaufnahme über technische Abstimmungen und Angebotspräsentationen bis hin zur erfolgreichen Umsetzung.

- **Kundenberatung & Key-Account-Betreuung**

Sie beraten Architekten, Planer und Entscheider kompetent zu industriellen Anforderungen. Dabei bauen Sie vertrauensvolle Beziehungen auf, stärken bestehende Partnerschaften und gewinnen neue Kunden hinzu.

- **Umsatz- und Ergebnisverantwortung**

Sie verantworten Umsatz und Zielerreichung in Ihrem Gebiet, erstellen Gebiets- und Maßnahmenpläne und sorgen für eine kontinuierlich gut gefüllte Projektpipeline.

- **Interne Zusammenarbeit**

Sie arbeiten eng mit unserem Innendienst und Produktentwicklern zusammen. Gemeinsam sorgen Sie für eine optimale Kundenbetreuung und kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Vertriebsprozesse.

- **Markt- und Wettbewerbsanalyse**

Sie beobachten Trends, analysieren den Markt und leiten daraus strategische Maßnahmen zur Gebietsentwicklung ab.

- **Repräsentation des Unternehmens**

Sie nehmen an Messen, Veranstaltungen und Netzwerktreffen teil, halten Präsentationen und repräsentieren unser Unternehmen professionell nach außen.

- **Sichere Zukunftsperspektiven** in einem stabilen Unternehmen mit spannenden und abwechslungsreichen Projekten

- **Firmen-PKW mit privater Nutzungsmöglichkeit:** ein Firmenwagen, der auch für private Fahrten zur Verfügung steht.

- **Diensthandy und Laptop:** um Aufgaben flexibel und effizient zu erledigen

- **Regelmäßige Weiterbildungs- und Schulungsangebote** zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung

- **E-Learning-Möglichkeiten** für eine individuelle Lernförderung

- **Moderner Onboarding-Prozess**, um einen reibungslosen Einstieg zu gewährleisten

- **Offene Feedbackkultur**, in der jede Meinung zählt

- **Attraktive Mitarbeitervorteile**, wie vergünstigte Einkaufsmöglichkeiten bei unseren Partnerunternehmen

- **Exklusive Mitgliedschaft** in Fitness- und Wellnessclubs (Wellpass)

- **Teamevents und After-Work-Partys**, um den Zusammenhalt zu stärken

- **Eine gut ausgestattete Bar** am Standort mit Selbstbedienung, Tee, Kaffee, Getränken und Süßigkeiten, die für alle bereitsteht

What we wish for

"Motivierte Persönlichkeiten, die Lust haben im Team, außerhalb des Standards den Markt mit MOLTO LUCE aus- und aufzubauen, sowie das Unternehmen mit Verkaufsgeschick voran zu bringen. Durch langjährige Erfahrung sind die Erfolgskriterien im Vertrieb bestens vertraut und die Vernetzung in der Branche ist optimal"

- **Einwandfreie Deutschkenntnisse in Wort und Schrift:** Sehr gute kommunikative Fähigkeiten in der deutschen Sprache, sowohl mündlich als auch schriftlich

- **Berufserfahrung im Vertrieb**, vorzugsweise im Projektgeschäft der Bau-, und / oder **Industriebranche**.

- **Kaufmännische und wirtschaftliche Kenntnisse**, sicher im Umgang mit Zahlen, Kalkulationen und Angeboten.

Contact us

- **Technisches Verständnis** für bautechnische Abläufe, Projektprozesse sowie Grundkenntnisse im Bereich Industrie
- **Erfahrung im Projektmanagement** und die Fähigkeit, mehrere Projekte parallel strukturiert zu steuern.
- **Digitale Affinität** und sicherer Umgang mit CRM-Systemen, digitalen Tools, Präsentationsmedien und modernen Kommunikationsplattformen.
- **Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten** – Sie überzeugen durch klare Sprache, souveräne Präsentationen und professionellen Austausch auf Augenhöhe.
- **Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke**, gepaart mit einem freundlichen und gleichzeitig selbstbewussten Auftreten.
- **Hohe Eigenmotivation, Engagement und Begeisterungsfähigkeit**, um Kunden und Partner nachhaltig für unsere Lösungen zu gewinnen.
- **Strukturiertes Arbeiten, Zielorientierung und Zuverlässigkeit**, auch bei parallel laufenden Projekten.
- **Teamfähigkeit** sowie Freude an enger Zusammenarbeit mit Innendienst, Technik und Marketing.
- **Kundenorientierte Persönlichkeit**, die mit Empathie und Lösungsorientierung langfristige Beziehungen aufbaut.
- **Flexibilität und Reisebereitschaft** innerhalb des Vertriebsgebietes – der ideale Wohnsitz liegt in München oder in direkter Nähe.

Wir freuen uns auf jede Bewerbung, welcher wir bereits mehr Informationen über Persönlichkeit, Motivation und Talente entnehmen können.

Bewerbungen werden ausschließlich über unser Portal entgegengenommen; Bewerbungen auf anderen Wegen können leider nicht berücksichtigt werden. Externe Personalvermittler und Berater bitten wir, von einer Kontaktaufnahme abzusehen.

**Zur besseren Lesbarkeit wird in dieser Stellenausschreibung die männliche Form verwendet; sie umfasst selbstverständlich alle Geschlechter (m/w/d) gleichermaßen.*

Jetzt bewerben

Molto Luce ist Spezialist für innovative Beleuchtungslösungen - und zwar seit vielen Jahren. Als international agierendes Unternehmen entwickeln und produzieren wir designorientierte Leuchten und planen funktionale Konzepte für beste Lichtatmosphäre und -wirkung. Unser Know-how kommt in Projekten von Hotellerie & Gastronomie, Retail, Office & Corporate Architecture, Healthcare oder dem privaten Wohnraum zur Anwendung. 470 Mitarbeitern an zehn Standorten in Österreich, Deutschland, Italien und der Schweiz engagieren sich für die Zufriedenheit unserer Kunden und den Erfolg unseres Unternehmens.

Molto Luce GmbH | Walter Gropius Straße 23 | 80807 München

www.moltoluce.com