

Key Account Manager Vertrieb (m/w/d)

bei der Chubb Deutschland GmbH

in remote work



Chubb ist weltweit ein führender Anbieter von Lösungen und Dienstleistungen für Brandschutz und Sicherheit. Seit über 200 Jahren schützen wir Menschen und Vermögenswerte. Heute arbeiten unsere Mitarbeitenden in mehr als 200 Niederlassungen in 17 Ländern daran, die Welt sicherer zu machen, Menschen zu schützen und ihnen ein gutes Gefühl zu verschaffen. Unsere Brand-, Sicherheits- und Leitstellendienste decken mehr als 1 Million Standorte auf der ganzen Welt ab. Chubb ist Teil der API Group, einem globalen, marktführenden Anbieter von Sicherheits- und Spezialdienstleistungen an über 500 Standorten weltweit. Bei der Chubb Deutschland GmbH sind rund 420 Arbeitnehmende an 15 Standorten beschäftigt.

Aufgrund unseres Unternehmenswachstums suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Teams **in Vollzeit und unbefristet einen Key Account Manager Vertrieb (m/w/d) in remote work (vorwiegend Homeoffice).**

Ihre abwechslungsreichen Aufgaben:

- Technische Kundenberatung rund um die Videoüberwachungs-, Zutrittskontroll-, Einbruchmeldetechnik sowie Lenel- oder vergleichbaren Management-Systemen bis zum endgültigen Vertragsabschluss
- Proaktive Neukundengewinnung sowie Aufbau und nachhaltige Betreuung von Kundennetzwerk
- Entwicklung eines Produktportfolios im Einklang mit Kundenwünschen sowie Lösungsvorschlägen
- Kaufmännische und logistische Auftragsbearbeitung sowie Führen von Nachtragsverhandlungen und Reklamationen
- Analyse und Bewertung von Geschäftsprozessen und Kundenbedürfnissen
- Intensive Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen, anderen Geschäftsbereichen sowie mit Partnern um ganzheitliche Lösungskonzepte zu entwickeln, umzusetzen und einzuführen

Ihre überzeugendes Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung in einem der zuvor genannten Bereiche
- Weiterbildung zum Meister, Techniker oder techn. Betriebswirt oder vergleichbar
- Berufserfahrung, Marktkenntnisse und ein weitgreifendes Netzwerk
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeit in Deutsch und gute Kommunikationsfähigkeit in Englisch
- Gute IT-Kenntnisse bzw. MS-Office und ERP Anwenderkenntnisse
- Teamfähigkeit, Engagement, Selbstständigkeit
- Reisebereitschaft und gültiger Führerschein der Klasse B

Unser vielschichtiges Angebot:

- Spannende Aufgaben, eine leistungsgerechte Bezahlung und zeitgemäße Sozialleistungen eines modernen Unternehmens
- 30 Tage Jahresurlaub
- Aussichtsreiche Karrierechancen eines weltweit präsenten Konzernverbundes
- Förderung und Weiterqualifikationen nach den Richtlinien unseres Personalentwicklungsprogramms
- Arbeitnehmerfinanzierte Altersvorsorge (20% Arbeitgeberzuschuss auf Eigenanteil)
- Attraktive Benefits: JobRad, MachtFit, Großhandel Selgros, Engelbert Strauss & Corporate Benefits

Interessiert und überzeugt?

Dann freuen wir uns sehr darauf Sie und Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen kennenzulernen!
Für Fragen stehen wir Ihnen gern jederzeit zur Verfügung.

Chubb Deutschland GmbH

Matthias Chmielewski | Langenhorner Chaussee 623 | 22419 Hamburg | Tel. 040 61161186 | de_bewerbung@chubbfs.com

