



Werde unsere Stimme für unsere Kunden – und ihr stärkster Partner!

Du betreust und entwickelst unsere wichtigsten internationalen Schlüsselkunden weiter, baust vertrauensvolle Beziehungen auf Entscheider-Ebene auf und erkennst frühzeitig deren Bedürfnisse. Mit deinem sicheren Gespür für Situationen führst du auch komplexe Gespräche souverän und präsentierst maßgeschneiderte Lösungen, die echten Mehrwert schaffen. Dabei arbeitest du eng und partnerschaftlich mit Produktion, Marketing, Business Development und unseren Fachbereichen zusammen, um eine hohe Kundenzufriedenheit sicherzustellen.

Wir, die DOT, gehören zu den führenden Anbietern im Bereich der medizinischen Beschichtungstechnologie für Implantate und Instrumente sowie deren Reinraumverpackung. Mit unserem hoch spezialisierten Unternehmen ermöglichen wir die Wiederherstellung der Gesundheit und Mobilität von Patient*innen weltweit und leisten damit einen nachhaltigen Beitrag zur Verbesserung der Lebensqualität von Menschen.

Also worauf wartest du? Bewirb dich als

Key Account Manager (w/d/m)

Deine Aufgaben:

- Du betreust ganzheitlich ein definiertes Portfolio an Schlüsselkunden (Key Accounts)
- Du baust belastbare Netzwerke auf Entscheider-Ebene auf und pflegst diese
- Du analysierst Kundenbedürfnisse, entwickelst passende Lösungskonzepte und präsentierst sie
- Du führst komplexe Gespräche mit Kunden sowie mit technischem Personal im Produktionsbereich
- Du arbeitest eng mit Produktionslenkung, Marketing/ Business Development und den Fachbereichen zusammen, um die Kundenzufriedenheit sicherzustellen

Wir bieten:

- anspruchsvolle und abwechslungsreiche Projekte
- ein attraktives Prämiensystem
- Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge & Präventionsmaßnahmen
- flexible Arbeitszeiten

Dein Profil:

- Du hast ein erfolgreich abgeschlossenes Studium (BWL, Wirtschaftswissenschaften, technisches Studium) oder eine vergleichbare kaufmännische Qualifikation
- Du verfügst über mehrjährige Berufserfahrung im Account Management oder im beratungsintensiven B2B-Vertrieb
- Du bringst ausgeprägtes Verhandlungsgeschick, Abschlussicherheit und ein gutes Gespür für Menschen und Märkte mit
- Du besitzt exzellente Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten sowie ein souveränes Auftreten auf Management-Ebene
- Du arbeitest proaktiv und lösungsorientiert und verfügst über ein hohes Maß an Eigenmotivation
- Du beherrschst Deutsch und Englisch auf verhandlungssicherem Niveau

- kontinuierliche Weiterbildungs- & Qualifizierungsmöglichkeiten
- Bike-Leasing
- Corporate Benefits & Card
- täglich frisches Obst und Getränke
- optimale Verkehrsanbindung und kostenlose Parkplätze
- Sport- und Firmenevents Getränke
- optimale Verkehrsanbindung und kostenlose Parkplätze
- Sport- und Firmenevents

Wenn Du Interesse an diesem Arbeitsplatz hast, freuen wir uns auf deine ausführliche Bewerbung. Diese schickst Du bitte per E-Mail an bewerbung@dot-coating.de. Für Fragen steht Dir Herr Sasse gerne zur Verfügung.