

Senior Sales Manager / Key Account Healthcare – Europe North & West (m/w/d)

Vollzeit | Hart bei Graz, Österreich

#yourmission

- Du betreust bestehende Healthcare-Kunden in Skandinavien, Benelux, Frankreich, England und Südafrika und baust durch die gezielte Akquise von Neukunden nachhaltige Geschäftsbeziehungen auf.
- Du beobachtest kontinuierlich den Markt und Wettbewerb und vertrittst KNAPP bei Kunden, auf Messen sowie bei Fachtagungen.
- Du koordinierst den gesamten Angebotsprozess mit dem Kunden und dem dazugehörigen Projektteam. Gemeinsam mit den KollegInnen im Engineering entwickelst du eine individuell auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmte Lösung.
- Du leitest mehrere Angebotsprojekte parallel und stellst sicher, dass alle erforderlichen Aufgaben, Abstimmungen und Dokumente termingerecht und in der notwendigen Qualität abgeschlossen werden.
- Du entwickelst gemeinsam mit internen Fachbereichen logistische Konzepte und stimmst projektspezifische technische und kommerzielle Anforderungen mit Kunden, Niederlassungen und internen Stakeholdern ab.
- Du verantwortest die kommerzielle und technische Erstellung von Angeboten. Dazu gehören unter anderem Kalkulationen, Terminpläne, technische Beschreibungen und ansprechende Kundenpräsentationen.
- Du präsentierst unsere Lösungen überzeugend beim Kunden und begleitest die Projekte von der ersten Kundenanfrage über die Vertragsvorbereitung und Verhandlung bis zum erfolgreichen Abschluss.
- Deine Reisetätigkeit beträgt ca. 10-30 %.

#youareknapp

- Du verfügst über eine abgeschlossene wirtschaftliche und/oder technische Ausbildung, idealerweise an einer Fachhochschule oder Universität.
- Idealerweise verfügst du über mindestens 5 Jahre Erfahrung in der Intralogistik oder Lagerautomatisierung mindestens jedoch im Anlagenbau und kannst komplexe Kundenanforderungen in technische und kommerzielle Lösungskonzepte übersetzen.

built on values.
powered by people.

Bewerbung ausschließlich über
[knapp.com/karriere](https://www.knapp.com/karriere)



- Du arbeitest strukturiert, selbstständig und verantwortungsbewusst und behältst auch bei mehreren parallel laufenden Angebotsprojekten den Überblick.
- Du lebst Kundenorientierung und hast Freude daran, langfristige Kundenbeziehungen und belastbare interne sowie externe Netzwerke aufzubauen.
- Du trittst auch in anspruchsvollen Gesprächs- und Verhandlungssituationen selbstsicher, lösungsorientiert und professionell auf.
- Du verfügst über sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Idealerweise auch Französisch.
- Du bist bereit, innerhalb Europas zu reisen.

#weareknapp

Wir bieten dir fachliche und persönliche Weiterbildungsprogramme sowie die Mitarbeit in einem motivierten Team, in dem die Bereitschaft Verantwortung zu übernehmen und die Begeisterung für die Umsetzung von Ideen willkommen sind. Für diese Position gilt ein kollektivvertragliches Mindestgehalt von EUR brutto 3.893,09.- pro Monat. Wir bieten jedoch eine marktkonforme Bezahlung in Abhängigkeit von deiner Qualifikation und Vorerfahrung.

built on values.
powered by people.

Bewerbung ausschließlich über
knapp.com/karriere

