



Business Development & Key Account Manager (m/w/d) Bereich Power Applications



WATTENS - ÖSTERREICH - VOLLZEIT

Papierfabrik Wattens GmbH & Co KG / Ludwig-Lassl-Straße 15 / 6112 Wattens / Veronika Wacker / myjob.pfw@delfortgroup.com

Ihre Aufgaben

- Marktanalysen und Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und Märkte
- Entwicklung und Umsetzung von Business Cases & Wachstumsstrategien
- Lead-Generierung, Aufbau neuer Kunden- und Partnerbeziehungen
- Betreuung und Ausbau bestehender Key Accounts, Angebots- & Vertragsmanagement
- Verhandlungsführung bis zum erfolgreichen Abschluss
- Repräsentation auf Messen, Konferenzen und Branchenveranstaltungen

Ihr Profil

- Universitäre Ausbildung mit wirtschaftlich oder technischem Hintergrund
- Mind. 5 Jahre Erfahrung in Business Development Key Account Management
- Technisches Verständnis, analytisch, lösungsorientiert, kommunikationsstark
- Deutsch & Englisch fließend, internationale Reisebereitschaft (ca. 40 %)
- Eigenantrieb, Networking-Fähigkeit, Freude an globaler Zusammenarbeit

Ihre Benefits

- Eine abwechslungsreiche Tätigkeit mit hohem Grad an Eigenverantwortung sowie Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in einem international tätigen Unternehmen
- Flexible Arbeitszeiten
- Die Übernahme von Aus- und Weiterbildungskosten sind ebenso Bestandteil unseres Angebots
- Ein attraktives Gehaltspaket nach aktuellen Marktgehältern abhängig von Qualifikation und Erfahrung
- Eine Erfolgsprämie
- Ein attraktiver Kollektivvertrag der österreichischen Papierindustrie

**LET'S
REVOLUTIONIZE
PAPER**



Scan &
Apply now

wattenspapier