



Jetzt
bewerben

IDENTA. BEYOND ID. – Sicherheit, die verbindet.

Seit über 58 Jahren steht IDENTA für Innovation, Qualität und Verlässlichkeit in der Sicherheitsbranche. Als ISO-zertifiziertes, mittelständisches Unternehmen entwickeln und produzieren wir hochwertige Chipkarten und RFID-Lösungen für mehr als 4.000 Kunden weltweit.

Mit unserem ganzheitlichen Portfolio – von Kartenmanagementsystemen bis hin zu Zubehör und Desktop-Druckern – gestalten wir moderne Identifikationslösungen auf höchstem Niveau.

Zur Verstärkung unseres Teams in Villingen-Schwenningen suchen wir Sie ab sofort als

Senior Key Account Manager (m/w/d)

Als Senior Key Account Manager (m/w/d) sind Sie das strategische Bindeglied zu unseren wichtigsten Kunden und treiben unser gemeinsames Wachstum aktiv voran. Mit Ihrem Gespür für Marktpotenziale bauen Sie langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe auf und beraten Entscheider bis auf C-Level-Ebene. Bei uns gestalten Sie die Zukunft unserer Kundenbeziehungen und verwandeln Herausforderungen in maßgeschneiderte Erfolgsgeschichten.

Ihre Aufgaben:

- **Beziehungsgestalter & Wachstumsbeschleuniger:** Sie bauen neue Kundenbeziehungen auf, festigen diese langfristig und erkennen instinktiv Cross-Selling-Potenziale, um gemeinsame Erfolge auszubauen.
- **Erfolgreicher Jäger:** Mit Begeisterung und Überzeugungskraft akquirieren Sie Neukunden und sichern uns spannende Neuprojekte am Markt.
- **Teampartner für Großprojekte:** Sie konzipieren maßgeschneiderte Angebote sowie komplexe Ausschreibungen – dabei arbeiten Sie eng im Team und direkt mit unserem Managementboard zusammen.
- **Verhandlungspartner auf Augenhöhe:** Sie betreuen und verhandeln souverän direkt auf C-Level-Ebene und überzeugen Top-Entscheider von unseren Lösungen.
- **Markenbotschafter vor Ort:** Sie besuchen Ihre Kunden regelmäßig und repräsentieren unser Unternehmen mit Leidenschaft auf Messen, Branchenevents und Veranstaltungen.
- **Kreativer Impulsgeber:** Mit Ihrem Markt- und Kundenwissen unterstützen Sie unser Marketing aktiv bei der Gestaltung zielgerichteter Kampagnen.

Was Sie mitbringen:

- **Ihr Fundament:** Sie verfügen über ein Studium im Bereich Betriebswirtschaft, Ingenieurwesen, Vertrieb oder über eine vergleichbare Ausbildung.
- **Ihre Erfolgsgeschichte:** Sie blicken auf mehrere Jahre nachweisbare Erfolge im B2B-Vertrieb zurück.
- **Technisches Verständnis:** Sie bewegen sich sicher in komplexen technischen Themen und übersetzen diese in echten Kundennutzen.
- **Strategisches Mindset:** Die Betreuung und der strategische Ausbau von Schlüsselkunden sind für Sie gelebter Alltag.
- **Digitaler Profi im Vertrieb:** Der Umgang mit CRM-Systemen und MS Office gehören für Sie ganz selbstverständlich dazu.
- **Kommunikationstalent:** Sie verhandeln souverän und empathisch auf Augenhöhe – fließend in Deutsch und Englisch.
- **Flexibilität:** Sie sind gerne nah am Kunden – eine Reisebereitschaft von ca. 50% (national/international) sind für Sie ein Pluspunkt.
- **Ihre Motivation:** Sie brennen für den strategischen Erfolg von Großkunden, schätzen maximale Eigenverantwortung ohne Mikromanagement und wollen das Wachstum unseres Unternehmens durch Ihren vertrieblichen Jagdinstinkt aktiv mitgestalten.

Ihre Arbeitsweise:

- **Lösungsorientiert & Umsetzungsstark:** Sie warten nicht auf Antworten, sondern packen Herausforderungen proaktiv an und finden auch bei komplexen Kundenwünschen immer einen pragmatischen Weg.
- **Strukturierter Netzwerker:** Sie agieren intern wie extern als verbindendes Glied, organisieren sich selbst hocheffizient und behalten auch bei parallelen Projekten stets den Fokus.
- **Kundenfokus mit Blick aufs Ganze:** Sie hören genau hin, verstehen die Schmerzpunkte Ihrer Kunden und verbinden deren Bedürfnisse geschickt mit den wirtschaftlichen Zielen unseres Unternehmens.

Das bieten wir Ihnen:

- **Sicherheit:** Sie erhalten ein unbefristetes Arbeitsverhältnis in einem krisensicheren Marktumfeld.
- **Work-Life-Balance:** Profitieren Sie von 30 Tagen Urlaub, flexiblen Arbeitszeitmodellen und der Möglichkeit, in Abstimmung bis zu 2 Tage pro Woche mobil von zu Hause zu arbeiten.
- **Freiraum & Moderne:** Erleben Sie ein modernes Arbeitsumfeld, das durch selbstständiges Arbeiten, flache Hierarchien und eigenverantwortliches Handeln geprägt ist.
- **Attraktive Vergütung:** Neben einem fixen Gehalt honorieren wir Ihren Erfolg im Vertrieb durch eine leistungsgerechte Provisionszahlung.
- **Spannende Einblicke:** Erleben Sie die Welt der Identifikation hautnah und arbeiten Sie für einen namhaften, vielseitigen Kundenstamm.

- **Wachstum:** Wir unterstützen Ihren Weg mit individuellen Möglichkeiten zur Weiterentwicklung.
- **Gesundheit & Team:** Profitieren Sie von unserem Sportangebot via HANSEFIT und freuen Sie sich auf regelmäßige Firmenevents, die zusammenschweißen.
- **Vorsorge:** Wir unterstützen Ihre Absicherung mit einer betrieblichen Altersversorgung inklusive 20 % Arbeitgeberzuschuss.
- **Talentsuche:** Gute Arbeit spricht sich herum – wir belohnen Ihre Empfehlungen mit einem „Mitarbeiter werben Mitarbeiter“-Bonus.

Ihr Weg zu uns:

Passt nicht alles perfekt? Kein Problem! Wir suchen Persönlichkeiten, keine reinen Checklisten. Wenn die Basis stimmt, unterstützen wir Sie gezielt bei Ihrer individuellen Entwicklung.

Bringen Sie Ihre Karriere auf das nächste Level! Senden Sie uns einfach Ihren **Lebenslauf** sowie relevante **Zeugnisse und Zertifikate** per E-Mail an: karriere@identa.com.

Haben Sie Fragen? Wir sind gerne für Sie da und freuen uns auf den Austausch mit Ihnen!

Ansprechpartner: Eileen Schön

E-Mail: karriere@identa.com

Telefon: 07720 3909 210

**Jetzt
bewerben**