

Key Account Manager (m/w/d) in der Luftfahrt

Beginn & Dauer: Baldmöglichst, 2 Jahre mit

Option auf Verlängerung/Übernahme

Arbeitszeit: 39,5 Stunden/Woche

Arbeitsort: Hamburg

Branche: Luft- und Raumfahrtindustrie

Karrierelevel: Berufseinsteiger, Berufserfahrener

Projekt-ID: 20193275_1

(Bei Kontakt bitte immer angeben)

Jetzt bewerben!



Unsere Vielfalt ist Deine Chance!

univativ ist ein Projekt- und Personaldienstleister, der Studenten und Absolventen spannende Jobs bei renommierten Unternehmen bietet. Deine Karriere ist unsere Mission, denn Deine Entwicklung liegt uns am Herzen.

Du bringst gutes Verhandlungsgeschick mit und möchtest in einem technisch geprägten Umfeld arbeiten? Dann suchen wir Dich als Key Account Manager (m/w/d) in der Luftfahrt! Bei dieser spannenden Stelle entwickelst Du in enger Abstimmung mit den Fachbereichen, dem Engineering und dem Management verschiedene Angebote, Verträge und Geschäftspläne und bist für die kontinuierliche Verbesserung zuständig. Du fungierst somit als Ansprechpartner für Deine Kunden bei jeglichen Fragestellungen sowie Problemen und versuchst diese durch kontinuierliche Kundenbesuche an Dich zu binden.

Unser Kunde aus dem Bereich Luftfahrt ist einer der weltweit führenden Anbieter flugzeugtechnischer Dienstleistungen. Sein Service-Angebot umfasst die Bereiche digitale Flottenbetreuung, technische Reparatur und Wartung sowie die Ausstattung und Herstellung von innovativen Kabinenprodukten. Innerhalb Deines Projektes lernst Du eine faszinierende, internationale Unternehmensstruktur kennen und arbeitest an innovativen Projekten mit. Es warten ein großzügiger Arbeitsplatz mit viel Platz zur Entfaltung auf Dich und eine tolle Kulisse. Worauf wartest Du noch? Bewirb Dich noch heute!

Das bieten wir

- ✓ Ein jährliches Gehalt zwischen 48.000 und 52.000 €
- ✓ Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten in unserer univativ academy
- ✓ Corporate Shopping und Rabatte für ausgewählte Fitnessstudios
- ✓ Einen persönlichen Projektbetreuer

Das erlebst Du bei uns

- ✓ Analyse und kontinuierliche Verbesserung von Angeboten, Verträgen und Geschäftsplänen
- ✓ Entwicklung von Kunden, hinsichtlich Performance, Qualität und Wirtschaftlichkeit
- ✓ Planung, Vorbereitung und Durchführung von Kundenbesuchen
- ✓ Übernahme von Projekt- & Sonderaufgaben

Deine Qualifikationen

- ✓ Abgeschlossenes Studium des Wirtschaftsingenieurwesens, Wirtschaftswissenschaften oder vergleichbarer Studiengänge
- ✓ Erste Erfahrung im Bereich Sales bzw. Account-Management
- ✓ Gute EDV-Kenntnisse (MS-Office, SAP R/3)
- ✓ Bereitschaft zu In- & Auslandseinsätzen