	PF: Unterstützung	HP: Personal	TP: Stellenbeschreibungen IBW-E	FO 317004
	Stellenbeschreibung « Key Account Manager »			
Version: 2019-11-01	Erstellung: IBW-E, D. Philipp	Freigabe: IBW-E, D. Philipp	Seite: 1 von 2	

1 Organisatorische Eingliederung


Zuständige Firma	IBW Energie AG, Steingasse 31, 5610 Wohlen
Gültigkeit	Die Stellenbeschreibung gilt gleichermassen für Mann und Frau. Sie kann bei Bedarf neuen Verhältnissen angepasst werden.
Vorgesetzter	Geschäftsleiter IBW Energie AG
Unterstellte	Keine
Stellvertretung	Der Stelleninhaber wird durch den Geschäftsleiter IBW Energie AG vertreten.

2 Stellenziel

Der Stelleninhaber ist verantwortlich für	den Aufbau und die Betreuung von Beziehungen zu Kunden, Interessenten und Entscheidungsträgern und schafft so ein nachhaltiges Netzwerk.
Der Stelleninhaber stellt sicher, dass	die ibw als innovativer Dienstleister bekannt ist. firmenübergreifend sämtliche Angebote, Dienstleistungen und Produkte der ibw erfolgreich vermarktet werden.

3 Anforderungsprofil

Was der Stelleninhaber an Ausbildung, Kenntnissen, Erfahrungen und Fähigkeiten mitbringen sollte	Technische Grundausbildung mit Abschluss HF oder FH in der Fachrichtung Elektrotechnik und einschlägiger Berufserfahrung.
	Ausbildung und mehrjährige Erfahrung im Bereich Key-Account-Management.
	Ausgeprägte Kundenorientierung und Freude im Umgang mit Kunden.
	Feines Gespür für Kundenbedürfnisse.
	Erfahrung in der Abwicklung von komplexen Projekten und Dienstleistungen.
	Abschlussstärke, Belastbarkeit und selbstständiges Arbeiten.
	Stilsicheres Deutsch (in Wort und Schrift).
	Gute Umgangsformen, freundliches und gewinnendes Auftreten.
	Teamfähigkeit, Integrität.
	Bereitschaft zu Sonderleistungen und flexiblen Arbeitseinsätzen.

	PF: Unterstützung	HP: Personal	TP: Stellenbeschreibungen IBW-E	FO 317004
	Stellenbeschreibung « Key Account Manager »			
Version: 2019-11-01	Erstellung: IBW-E, D. Philipp	Freigabe: IBW-E, D. Philipp	Seite: 2 von 2	

4 Hauptaufgaben

Marketing/Verkauf	<p>Durchführen von Marktanalysen, Aufzeigen von Potentialen und neuen Absatzkanälen.</p> <p>Konzeption der Verkaufsdokumentationen und Angebotsunterlagen in Zusammenarbeit mit den zuständigen Bereichsleitern der ibw-Gruppe.</p> <p>Erarbeiten von Marktbearbeitungs- / Verkaufs- und Kundenbindungsstrategien.</p> <p>Entwicklung des Dienstleistungsgeschäftes der ibw-Gruppe.</p> <p>Erreichen der gesteckten Budget- und Umsatzziele.</p>
Kundengewinnung	<p>Effiziente Neukundengewinnung.</p> <p>Vermarktung von Dienstleistungen und Produkten der ibw-Gruppe (Cross Selling).</p>
Kundenbetreuung	<p>Professionelle Kundenbetreuung mit dem Ziel der langfristigen Kundenbindung.</p> <p>Nachhaltige Entwicklung der Kundenbeziehungen im Rahmen des Customer Life Cycle.</p> <p>Kundenbedürfnisse analysieren und Sicherstellen der Kundenzufriedenheit.</p>

5 Weitere Aufgaben

PR und Veranstaltungen	Teilnahme an Kundenevents der ibw-Gruppe und repräsentieren der ibw-Gruppe an ausgewählten Anlässen Dritter.
Aus- und Weiterbildung	Der Stelleninhaber sorgt für geeignete eigene Aus- und Weiterbildung.
weitere Aufgaben	Der Vorgesetzte kann mündlich oder schriftlich weitere Aufgaben zuteilen.