

VERSTÄRKUNG GESUCHT: DEINE SCHLÜSSELROLLE IM KUNDENSERVICE.

KEY ACCOUNT MANAGER:IN FÜR ÖSTERREICH & BAYERN (M/W/D)

(Vollzeit für unsere Standorte Guntramsdorf, Wels, Nußdorf/Haunsberg)

ÜBER UNS

Frankstahl zählt seit über 150 Jahren zu den führenden Stahlhändler:innen Europas. Mit einem starken Netzwerk, modernster Logistik und kompromissloser Kund:innenorientierung verbinden wir Tradition mit Innovationskraft. Über unsere Plattform TheSteel.com bieten wir mehr als 100.000 sofort verfügbare Stahlprodukte – transparent, digital und zuverlässig.

Unsere Mission: Stahlhandel neu denken – partnerschaftlich, digital und zukunftsfähig.

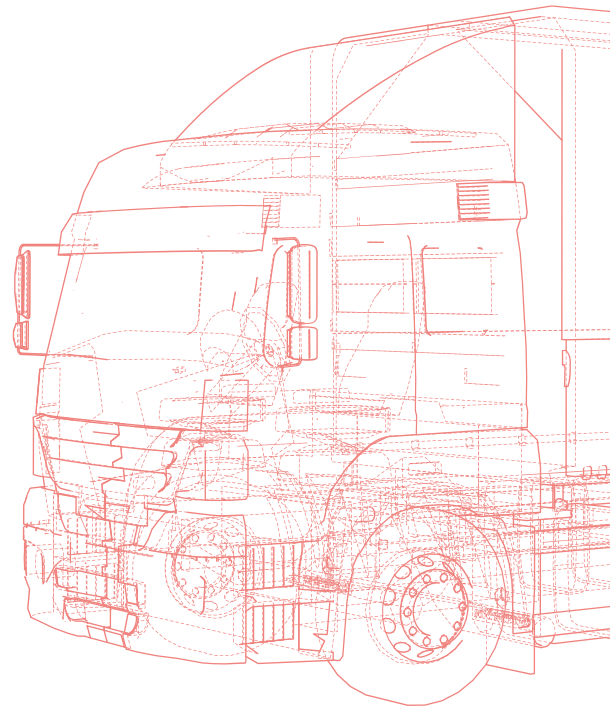
DEINE ROLLE

Als Key Account Manager:in betreust du unsere wichtigsten Industriekunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau und entwickelst sie strategisch weiter. Du erkennst Cross- und Upselling-Potenziale, baust nachhaltige Beziehungen auf Managementebene auf und positionierst Frankstahl als kompetenten und verlässlichen Partner.

**So wirst du zum Gesicht von Frankstahl und TheSteel.com.
Vor Ort, digital und im Dialog.**

DAS ERWARTET DICH BEI UNS

- + Ein stabiles Unternehmen mit mit Innovationskraft
- + Eigenverantwortung im strategischen Vertrieb mit großem Gestaltungsspielraum
- + Ein wertschätzendes Umfeld, in dem dein Erfolg zählt
- + Unterstützung durch ein erfahrenes Team und moderne digitale Vertriebstools
- + Ein klimaneutraler Firmenwagen (nach Vereinbarung)
- + Vielfältige Weiterentwicklungsmöglichkeiten in einem internationalen Netzwerk
- + Für Bewerber:innen aus Bayern – Karrierechance nahe der Grenze
- + Ein leistungsorientiertes Gehalt ab € 60.000 brutto/Jahr, Überzahlung je nach Qualifikation und Erfahrung



DEINE AUFGABEN

- + Aufbau, Betreuung und Ausbau langfristiger B2B-Kund:innenbeziehungen
- + Ergebnisverantwortung für dein Kund:innenportfolio (Umsatz und Marge)
- + Entwicklung kundenspezifischer Angebote in Abstimmung mit Technik, Einkauf und Innendienst
- + Souveräne Verhandlungsführung auf Augenhöhe – vom Erstkontakt bis zum Abschluss
- + Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie aktive Mitgestaltung der Verkaufsstrategie
- + Enge Zusammenarbeit mit Vertrieb und Marketing

DAS BRINGST DU MIT

- + Einschlägige Branchenerfahrung im Stahlhandel oder in verwandten Industrien (z. B. Metallverarbeitung, Maschinenbau)
- + Technisches Verständnis für stahlspezifische Produkte und Anwendungen
- + Vertriebsstärke, Verhandlungsgeschick und Abschlussorientierung
- + Kommunikationsfähigkeit in Deutsch (verhandlungssicher) und idealerweise Englisch
- + Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise mit unternehmerischem Denken
- + Versierter Umgang mit MS Office & CRM-Systemen
- + Führerschein Klasse B

JETZT BEWERBEN

Ob aus Österreich oder Bayern – wir freuen uns auf deine Bewerbung:

WILLKOMMEN@FRANKSTAHL.COM

