



Account Manager - New Business (w/m/d)

Ab sofort suchen wir **bundesweit** eine:n proaktiven Account Manager - New Business (w/m/d) **in Vollzeit**

Entdecken Sie Ihre Leidenschaft für die Welt der Kabel.

Die **TKD KABEL GmbH** ist ein Unternehmen, das sich mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Standard- und Spezialleitungen, anschlussfertigen Kabelsystemen und Kabelzubehör beschäftigt. Als Mitglied der Industrial Cable Connectivity Group, ein Unternehmen der Infinite Electronics, mit weltweit mehr als 730 Mitarbeitenden haben wir uns auf dem nationalen und internationalen Markt etabliert und gehören heute zu den bedeutendsten Unternehmen der Kabelbranche. Die Gruppe besteht aus drei Business Units: Produktion, Distribution und Konfektionierung. TKD ist Teil der Business Unit Distribution. Mit ca. 150 Mitarbeitenden innerhalb der TKD bieten wir viele interessante berufliche Perspektiven.

Als Account Manager - New Business (m/w/d) bringen Sie ein Gespür für neue Märkte und Kunden mit, um den internationalen Ausbau unseres Kundenportfolios im Bereich Kabel und Leitungen mitzugestalten. In dieser Schlüsselrolle treiben Sie die Akquise neuer Geschäftspartner voran und legen den Grundstein für langfristige Kundenbeziehungen.

Ihre Aufgaben

- Aktive Ansprache potenzieller B2B-Kunden im nationalen und internationalen Umfeld, insbesondere in den Segmenten Mobility, Marine (Electrification)
- Analyse von Markttrends und Identifikation neuer Zielkunden

- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Markterschließung
- Aufbau und Pflege einer strukturierten Sales-Pipeline
- Präsentation unserer Produkte und Lösungen – persönlich und digital
- Aufbau nachhaltiger Kundenbeziehungen
- Pflege der Vertriebsaktivitäten im ERP-System und regelmäßiges Reporting
- Enge Zusammenarbeit mit Marketing, Vertriebsinnendienst und weiteren Abteilungen
- Teilnahme an Messen und Branchenevents zur Leadgenerierung und Netzwerkpflege

Ihr Profil

- Eine technische oder kaufmännische Ausbildung mit vertrieblichem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Vertriebserfahrung im B2B-Umfeld mit Fokus auf Neukundengewinnung
- Nachweisbare Erfolge im Aufbau neuer Kundenbeziehungen sowie Erfahrung in Lead-Gewinnung und Pipeline-Management
- Hohe Eigeninitiative, strukturierte und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Pragmatische, lösungsorientierte Herangehensweise mit echter Hands-on-Mentalität
- Teamgeist und Freude an abteilungsübergreifender Zusammenarbeit
- Überzeugende Verhandlungsfähigkeiten in Deutsch und Englisch – weitere Sprachen sind ein Plus
- Sicherer Umgang mit ERP-Systemen, MS Office und modernen digitalen Tools (z. B. KI-Anwendungen)
- Interkulturelle Kompetenz und Reisebereitschaft

Benefits bei TKD

- Dienstfahrzeug
- Flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten & Homeoffice
- Weiterbildung
- Workation

- Dog Policy
- Ergonomische Arbeitsplätze
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Jobbike-Leasing
- Corporate Benefits
- Mitarbeitererevents

Ihre zukünftigen Kolleginnen und Kollegen bilden ein leistungsstarkes und engagiertes Team. Wir arbeiten in einem professionellen und innovativen Umfeld, in dem jeder seine Qualifikationen, Kenntnisse und persönlichen Fähigkeiten einbringen und entwickeln kann.

Sie haben Lust Ihr Wissen bei uns einzubringen und weiterzuentwickeln? Dann bewerben Sie sich über den Button "**Jetzt bewerben**" und teilen Sie uns Ihren frühestmöglichen Starttermin sowie Ihre Gehaltsvorstellung mit.

Machen Sie sich Ihren eigenen Eindruck von TKD KABEL GmbH auf <https://tkd-kabel.de/unternehmen/karriere/>

Jetzt bewerben