

Unser Partner, ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Bahninfrastruktur, steht seit über 140 Jahren für Qualität, Sicherheit und Innovation. Mit einem umfassenden Portfolio an Lösungen und Services rund um Schienen und Weichen - im Einsatz in über 100 Ländern - leisten Sie einen Beitrag zur nachhaltigen Mobilität von Menschen und Gütern. Das Unternehmen ist mit rund 80 Gesellschaften in fast 30 Ländern vertreten und erzielte 2024 mit über 4.200 Mitarbeitenden einen Umsatz von mehr als 1,2 Millionen Euro. Ausgezeichnet mit dem German Sustainability Award 2025 und als Top Employer 2025 zählt das Unternehmen zu den Vorreitern seiner Branche.

Für den Standort Hamburg wird eine Key-Account-Manager:in gesucht, der als zentrale Ansprechperson Bestandskunden betreut, berät und das Geschäftsfeld gezielt weiterentwickelt.

Key-Account-Manager (m/w/d) - in Hamburg oder Hannover gesucht!

 Hybrid  Vollzeit  70.000 – 85.000 €

 Hamburg, Deutschland

Spannende Aufgaben

- Sie entwickeln die Kundenbeziehungen strategisch weiter und identifizieren neue Geschäftsmöglichkeiten
- Sie erkennen Potenziale, stoßen Verhandlungen an und treiben die Platzierung der Produkte strategisch voran
- Bei der Gestaltung der neu aufgestellten Vertriebsorganisation bringen Sie aktiv Ihre eigenen Ideen ein und tragen damit entscheidend zur Weiterentwicklung bei
- Als verlässlicher Partner auf Augenhöhe begleiten Sie Ihre Kunden von der Bedarfsklärung bis zur Umsetzung - eng abgestimmt mit den internen Produktverantwortlichen
- Sie übernehmen die vertriebliche Verantwortung für Großkunden und gestalten aktiv anspruchsvolle Logistikprojekte und Bauvorhaben im Bereich Schieneninfrastruktur

Das erwartet Sie

- Weiterentwicklung: Individuelle Fort- und Weiterbildungen für Ihre berufliche Zukunft
- Mobilität: Dienstwagen zur privaten Nutzung, gute Anbindung, kostenfreier Parkplatz & Fahrrad-Leasing
- Arbeitsumfeld: Moderner, unbefristeter Arbeitsplatz in einer zukunftssicheren und nachhaltigen Branche
- Gesundheit: 300 € jährlich für Gesundheitsleistungen über die betriebliche Krankenzusatzversicherung
- Vergütung & Benefits: Attraktive Bezahlung, 30 Urlaubstage, Zuschüsse zur Altersvorsorge, Mitarbeiteraktien und exklusive Rabatte
- Work-Life-Balance: Flexible Arbeitszeiten, mobiles Arbeiten & Unterstützung durch den pme Familienservice (z. B. Kinderbetreuung, Pflegeberatung)

Das bringen Sie mit

- Praxis im Umgang mit CRM-Systemen und MS Office
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse (C2) und gutes Englisch (C1)
- Kommunikationsstark, organisiert und begeistert von technischen Lösungen
- Idealerweise mind. 5 Jahre Vertriebserfahrung - gerne im technischen Umfeld
- Technisches Studium (z. B. Bauingenieurwesen, Maschinenbau) oder vergleichbare Ausbildung
- Erfahrung im Bahnsektor sowie in Logistik- oder Bauprojekten rund um Schieneninfrastruktur

Unser Angebot ist wie für Sie gemacht? Dann bewerben Sie sich gerne online oder per Mail unter der Kennziffer FE63-95666-HHDI bei Frau Luz Clarita Mache. Wir sind schon darauf gespannt, Sie kennenzulernen!



Luz Clarita Mache
Research Consultant

FERCHAU GmbH
Niederlassung Hamburg DIRECT
Nordport-Towers Südportal 5, 22848 Norderstedt (Schleswig-Holstein), Deutschland
Fon +49 40 2094492-82, luz.mache@ferchau.com

