Key Account Manager Rail (m/w/d)*

Permanent

Full-time

Warum zu uns

Empower People. Create Success. Bei Scalian Germany stehen die Mitarbeitenden und das Miteinander im Fokus. Wir brennen für unsere Themen, bringen uns proaktiv ein und geben fachlich und persönlich tagtäglich unser Bestes. Gemeinsam feiern wir unsere kleinen und großen Erfolge, freuen uns aufrichtig für- und miteinander und unterstützen uns gegenseitig. Schaffe einen echten Mehrwert und nutze die vielfältigen Möglichkeiten, Deine Kenntnisse einzubringen und zu vertiefen, eigenverantwortlich Deine Ideen und Projekte voranzutreiben sowie andere zu inspirieren und zu motivieren.

Was wir gemeinsam vorhaben

Gestalte Kundenstrategien: Entwickle und implementiere nachhaltige Wachstumsstrategien für bestehende und neue Key Accounts im Rail- und Mobility-Umfeld. **Treibe Umsatzwachstum voran**: Übernimm die Umsatzverantwortung für Dein Kundenportfolio und entwickle Opportunities von der Identifikation bis zum Vertragsabschluss.**Baue Key Accounts aus:** Pflege bestehende Kundenbeziehungen, erschließe neue Zielaccounts und erweitere bestehende Rahmen- und Dienstleistungsverträge durch gezieltes Cross- und Up-Selling.**Platziere unsere Leistungen:** Positioniere Engineering-, Consulting- und Projektmanagement-Leistungen bei Kund:innen aus den Bereichen Rolling Stock, Signalling, Infrastruktur, Digitalisierung und Mobility.**Nutze Marktpotenziale:** Analysiere Kundenorganisationen, erkenne Bedarfe frühzeitig und entwickle passgenaue Angebots- und Vertragsstrategien.**Erschließe Fokusregionen:** Verantworte die Entwicklung ausgewählter Rail-Standorte in Deutschland und baue dort belastbare Netzwerke zu Fach- und Entscheidungsebenen auf.**Übernimm laterale Führung:** Koordiniere interne Expert:innen, Delivery-Teams und Vertriebseinheiten, um Kundenprojekte erfolgreich zu entwickeln und umzusetzen.**Stakeholder Management:** Kommuniziere intern und extern und arbeite eng mit Projektteams, Stakeholdern und Kund:innen zusammen.

Worauf Du Dich freuen kannst

Unsere besondere Unternehmenskultur:

- Herzliches und wertschätzendes Miteinander, in dem jede Persönlichkeit zählt
- Offener Austausch und offene Türen - vom Junior bis zum Vorstand
- Zahlreiche Team- und Unternehmensevents, wie unser jährliches Sommerfest zusammen mit unseren Familien

Unsere Benefits für Wohlergehen und Wachstum:

- Smartes Arbeiten, z.B. mobil und mit flexiblen Arbeitszeitmodellen, Möglichkeit für Sabbaticals und Workation
- Zusatzleistungen, z.B. Corporate Benefits, attraktive betriebliche Altersvorsorge und JobRad
- Health Care Benefits, z.B. vergünstigte Mitgliedschaften für Urban Sports Club

Unser gemeinsamer Weg:

- Intensive Einarbeitung durch ein umfangreiches Onboarding und Patenprogramm
- Vielfältige interne Weiterbildungsangebote und externe Fördermaßnahmen
- Internationales Austauschprogramm zur Förderung der persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung innerhalb der Unternehmensgruppe

Und vieles mehr.

Was Du wissen solltest

Wir suchen Persönlichkeiten! Daher prüfen wir Deine Bewerbung nicht ausschließlich auf eine bestimmte Stelle bezogen, sondern als eine Bewerbung an das Unternehmen Scalian Germany. In einem persönlichen Gespräch finden wir gemeinsam heraus, ob Deine Ziele und unsere Vorstellungen zueinander passen. **Du findest Dich im Themengebiet und Standort nicht wieder? Sende uns gerne Deine Unterlagen zu – wir berücksichtigen Dich gerne für weitere Projekte an auch an anderen Standorten.**Alles Weitere erzählen wir Dir in einem persönlichen Gespräch. Sende Deine Unterlagen entweder per E-Mail an bewerbung@scalian.de oder nutze den "Bewerben"-Button (Dateigröße max. 35 MB).

Womit Du überzeugst

- Du hast ein abgeschlossenes Studium, eine Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation im technischen, wirtschaftlichen oder vertriebsnahen Umfeld.
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im B2B-Vertrieb, Business Development oder Key Account Management mit Umsatzverantwortung.
- Du kannst nachweisbare Erfolge im Ausbau strategischer Kundenbeziehungen vorweisen, beispielsweise durch signifikante Umsatzsteigerungen, Vertragsausweitungen, Gewinnung neuer Kunden oder den Ausbau von Rahmenverträgen.
- Du bringst Erfahrung in den Branchen Rail, Mobility, Transportation, Infrastruktur oder einem vergleichbaren industriellen Umfeld mit.
- Dich zeichnet ein gutes Verständnis für Engineering-Dienstleistungen, Consulting-Leistungen oder projektbasierte Services aus.
- Du verfügst über ausgeprägte Kommunikations-, Netzwerk- und Verhandlungsfähigkeiten und bewegst Dich souverän auf unterschiedlichen Entscheidungsebenen.
- Strategisches Denken, Eigeninitiative sowie ein strukturierter und unternehmerischer Arbeitsstil gehören zu Deinen Stärken.
- Idealerweise verfügst Du über Erfahrung im Umgang mit Werkverträgen, Dienstleistungsverträgen, Ausschreibungen sowie komplexen Angebotsprozessen.
- Ein Plus ist ein bestehendes Netzwerk in der Rail-, Infrastruktur- oder Mobilitätsbranche sowie Erfahrung im internationalen Account Management.
- Du hast Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen sowie Methoden wie Account Planning, Opportunity Management, Pipeline Management und Value Selling.
- Du verfügst über sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift.
- Deine Englischkenntnisse sind gut bis sehr gut in Wort und Schrift.
- Du bist bereit für regelmäßige Dienstreisen innerhalb Deutschlands. Darunter verstehen wir die grundsätzliche Flexibilität, unter der Woche bei Kund:innen vor Ort zu sein.

Wer wir sind

Wir bei Scalian Germany sind Brückenbauer zwischen strategischer Unternehmensberatung und operativer Umsetzung. Mit rund 600 Mitarbeitenden sind wir deutschlandweit im Einsatz. Zu uns gehört auch der Energiespezialist con|energy consult gmbh. Mit unseren praxisbezogenen Beratungsmethoden und fundierter Technologieexpertise unterstützen wir namhafte Unternehmen aus den Branchen Automotive, Energie, Luft- und Raumfahrt, Bahn und Verteidigung. Die Herausforderungen unserer Kunden sehen wir als Chance, gemeinsam innovative und zukunftsfähige Lösungen im Technologie-, Projekt- und Prozessmanagement zu schaffen.

*Wir bekennen uns zu den Grundsätzen der Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung. Die Vielfalt unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Bezug auf Geschlecht, Hautfarbe, Alter, Herkunft, persönliche Interessen, Religion, sexuelle Orientierung und Geschlechtsidentität betrachten wir als Bereicherung. Diskriminierendes Verhalten wird von uns nicht toleriert. Dieses Bekenntnis zu Vielfalt und Inklusion haben wir durch die Unterzeichnung der Charta der Vielfalt bekräftigt.