

Du weißt, was du tust. Wir haben, was du brauchst.

MEPA – Im Detail besser



Für unser Werk in Rheinbreitbach bei Bonn suchen wir zum nächstmöglichen Termin eine/n

Key Account Manager OEM & International Sales (m/w/d)

» Unser Unternehmen

MEPA entwickelt und produziert innovative Technik rund um's Bad und sanitäre Anlagen. Praxisnahe und innovative Produkte, die dem Sanitärinstallationshandwerk die Montage erheblich erleichtern sowie Privatkunden Designlösungen und Zusatznutzen im Bad bieten. MEPA gehört zu den bedeutenden Unternehmen der Sanitärbranche in Deutschland und ist seit 2023 Teil der REHAU-Gruppe.

Unsere Ideen sind die Basis für unseren Erfolg!

» Unser Angebot

- Ein moderner und zukunftssicherer Arbeitsplatz
- Flache Hierarchien / Familiäres Arbeitsklima
- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten
- Weihnachts- und Urlaubsgeld

» Ihre Aufgaben

- Aufbau & Entwicklung langfristiger Geschäftsbeziehungen zu Keramik-, Badmöbel- und Systemanbietern
- Positionierung unserer Produkte als OEM-Komponente in WC-, Waschtisch- und Badkonzepten
- Entwicklung individueller Account-Strategien inkl. Umsatz-, Innovations- und Projektplanung
- Verhandlung von Verträgen, Preis- und Lieferkonditionen
- Integrations- & Projektmanagement in Abstimmung mit Entwicklung, PM und Qualitätssicherung

- Analyse von Markttrends national und international
- Identifikation von OEM-Potenzialen im In- und Ausland
- Wettbewerbsanalyse im Bereich Installationssysteme
- OEM-Verantwortung für Umsatz, Marge & Forecast
- Steuerung komplexer Angebots- & Kalkulationsprozesse
- Identifikation von Cross- & Upselling-Potenzialen

» Ihr Profil

- Abgeschlossenes Studium (Wirtschaft) oder vergleichbare kaufmännische Qualifikation
- Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb innerhalb der Sanitär-, SHK- oder Bauzulieferindustrie
- Gutes technisches Verständnis für System- und Schnittstellenlösungen in der Sanitärbranche
- Erfahrung im Projektumfeld sowie im Aufbau von neuen Märkten, Strukturen und Prozessen
- Ausgeprägte Kenntnisse im Customer Service sowie Basiswissen Zollabwicklung
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, weitere Fremdsprachenkenntnis von Vorteil
- Ausgeprägtes Systemverständnis und strategisches Denkvermögen
- Souveränes Auftreten auf Geschäftsführungsebene
- Hohe Verhandlungs- und Abschlussstärke
- Unternehmerisches Mindset
- Ausgeprägte Reisebereitschaft (national/international)



Wir freuen uns auf Sie!

Bitte schicken Sie uns Ihre Bewerbung per Email an personal@mepa.de

