

Key Account Manager

(M/W/D) VOLLZEIT

Sie entwickeln definierte Key Accounts strategisch weiter und bauen den Share of Wallet aus. Sie steuern Diamond-Teams, führen Account-Pläne und steuern Angebote mit Deal-Scorecard und Go/No-Go-Regeln bis zur Serienfertigung.

Ziel ist die Positionierung der EPnP Medical Gruppe als führender Partner in Medical, Aerospace/Defense und Industrie.

VORAUSSETZUNGEN/ ANFORDERUNGEN

- » Studium im Bereich Wirtschaft/Technik oder vergleichbare Erfahrung
- » Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Key Account Management
- » Sicher in Value-Selling, Account-Based-Selling und Deal-Scorecards
- » Erfahrung in Moderation von Workshops/Webinaren
- » Strategisches Denken mit klarem Ergebnisfokus
- » sehr gute Englischkenntnisse

Wir sind



EPnP Medical vereint Elektronikfertigung, CNC-Feinmechanik und Produktentwicklung/F&E unter einem Dach – für Systeme, die präzise, verlässlich und verantwortungsvoll wirken.

Unsere Fertigungstiefe reicht von EMS mit SMD- und THT-Bestückung, Selektiv- und Vakuumlöten, Conformal Coating und Assembly bis zur CNC-Feinmechanik mit μm -Genauigkeit, Baugruppenmontage, Reinraumprüfung und Recycling im Kreislauf. In der Produktentwicklung arbeiten wir mit Sensorik, Materialbeschaffung, Polymerforschung, Digital Twin, Firmware und Prototyping – von PCB bis PCBA, von der kleinsten Schraube bis zum kompletten System.

Über 280 Mitarbeitende an sieben Standorten in Süddeutschland und Österreich bündeln ihre Kompetenzen in einer Unternehmensgruppe. Forschung, Entwicklung, Elektronikfertigung und Feinmechanik greifen ineinander und schaffen tragfähige Lösungen für Medizintechnik, Luft- & Raumfahrt Industrie und Automotive, – mit Systemlösungen, die spürbare Wettbewerbsvorteile schaffen.

Detaillierte Stellenbeschreibung

Wir suchen

Für den Bereich Vertrieb / Commercial Management suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Key Account Manager (m/w/d) zur strategischen Entwicklung definierter Key Accounts und zum Ausbau bestehender Schlüsselkundenbeziehungen – mit dem Ziel, die EPnP Medical Gruppe in Medical, Aerospace/Defense und Industrie als führenden Partner für EMS & Assembly, Feinmechanik, Handel und Entwicklung zu positionieren.

Ihre Aufgaben

» **Strategische Kundenentwicklung**

» Sie entwickeln definierte Key Accounts mit klarem Plan weiter und bauen Beziehungen systematisch aus. Gleichzeitig identifizieren und binden Sie relevante Start-ups frühzeitig, erkennen Potenziale und führen sie strukturiert in die Zusammenarbeit. Intern orchestrieren Sie Diamond-Teams, damit Wachstum und Serienfähigkeit Schritt für Schritt greifbar werden.

» **Vertriebsstrategie & Angebotsentwicklung**

» Sie setzen die Vertriebsstrategie in klare Prioritäten um und entwickeln daraus passgenaue Angebote. Deal-Scorecard und Go/No-Go-Regeln geben die Richtung vor – Value Selling ist dabei durchgängig Ihr Standard.

» **Operative Betreuung & Projektbegleitung**

» Sie begleiten den Weg bis zur Serie, organisieren Reviews und bringen Projektmanagement, Engineering, QS und Produktion zusammen. Sie halten Zusagen, Termine und nächste Schritte sauber nach.

» **Markt- und Branchenarbeit**

» Sie beobachten Trends, Player und Start-ups in den Fokusbranchen, erkennen Needs früh und leiten konkrete Vertriebsansätze ab.

» **Kundeninteraktion & Value Creation**

» Sie führen Gespräche mit Substanz, schärfen Bedarfe und machen Nutzen klar. In Co-Creation-Workshops entwickeln Sie Ideen zu belastbaren nächsten Schritten.

Arbeitsort und -modell

Eine Nähe zu unseren Hauptstandorten 97424 Schweinfurt oder 82152 Krailling ist wünschenswert, da hier persönliche Meetings und Abstimmungen stattfinden. Dank der cloudbasierten Arbeitsweise der EPnP Medical GmbH ist Remote-Arbeit ausdrücklich erwünscht und wird individuell im Arbeitsvertrag vereinbart.



Sie bringen mit

- » Mindestens 5 Jahre Erfahrung im Key Account Management: Erfahrung im Umgang mit Industriekunden in der jeweiligen Zielbranche
- » Studium im Bereich Wirtschaft/Technik oder vergleichbare Erfahrung
- » Kenntnisse in Value Selling, Account Based Selling, Deal-Scorecards
- » Erfahrung in Moderation von Workshops/Webinaren
- » Sicher im Umgang mit CRM- und Marketing-Automation-Tools, Verständnis für Funnel- und Workflow-Logik
- » Strategisches Denken mit klarem Ergebnisfokus
- » Kommunikations- und Moderationsstärke
- » Fähigkeit, Diamond-Teams zu steuern und strukturierte, proaktive Arbeitsweise

Wir bieten

- » Positives Arbeitsklima und eine Kultur, die auf Eigenverantwortung, Vertrauen und klaren Entscheidungen basiert
- » Unbefristete Festanstellung mit attraktivem Vergütungspaket in einem wirtschaftlich stabilen, krisenfesten Unternehmensverbund
- » Abwechslungsreiche, anspruchsvolle Aufgaben im B2B-Marketing und in der Unternehmenskommunikation
- » Flexibles Arbeitszeitmodell mit klar geregelten Rahmenbedingungen: hybrides Arbeiten (Remote) und moderne, cloudbasierte Tools
- » Konkrete Gestaltungsfreiräume und die Möglichkeit, am Unternehmenserfolg mitzuwirken

EPnP Medical GmbH
Monbachstraße 5

75242 Neuhausen/ Germany

e-mail: careers@epnp-medical.com

www.epnp-medical.com

[in company/epnp-medical-gmbh](https://www.linkedin.com/company/epnp-medical-gmbh)

