



 Wallau (Frankfurt am Main)

## Key Account Manager:in Industrial Memory

- Strategischer Ausbau des Vertriebs im Industrie- und Automotive-Sektor, Generieren von Leads und Design-Wins.
- Technische Kundenberatung und Vertrieb von Halbleiterkomponenten (ICs) und Industrial Grade Memory Modules & SSD
- Planung der Produktbeschaffung, strategische Bevorratung, Kundenbesuche im In- und Ausland.
- Vollzeit (unbefristet), 30 Tage Urlaub, Home Office Möglichkeit, Fixgehalt + Boni, Dienstfahrzeug.



Bewerben Sie sich mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem Eintrittstermin per E-Mail an: [bewerbung@memorysolution.de](mailto:bewerbung@memorysolution.de)



# Key Account Manager:in Industrial Memory

## Ihre Aufgaben

- Strategischer Ausbau des Vertriebs im Industrie- und Automotive-Sektor, Generierung von Leads und Design-Wins.
- Technische Kundenberatung und Vertrieb von Halbleiterkomponenten (ICs) und Industrial Grade Memory Modules & SSD
- Erstellen und Überwachen von Forecasts und Rahmenverträgen, Planung der Produktbeschaffung und strategische Bevorratung.
- Kundenbesuche im In- und Ausland sowie Teilnahme an Messen und Veranstaltungen.

## Ihr Profil

- Ausgeprägte vertriebliche Fähigkeiten und umfassende Erfahrung im Vertrieb, idealerweise im Halbleiter- oder Elektronikbereich
- Breites Netzwerk in der Industrie sowie ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Empathie, Teamfähigkeit und die Fähigkeit, Kundenbeziehungen langfristig und vertrauensvoll zu gestalten
- Routine im Umgang mit Microsoft Office
- Freude am Kundenkontakt und eigenständigen Arbeiten

## Wir bieten

- Unbefristete Vollzeitstelle (39 Stunden/Woche) mit 30 Tagen Urlaub
- Home Office Möglichkeit
- Fixgehalt + Provision/Boni, Jahressonderzahlungen
- Dienstfahrzeug
- Flache Hierarchien und direkter Einfluss auf die Unternehmensentwicklung



Bewerben Sie sich mit Gehaltsvorstellung und frühestmöglichem  
Eintrittstermin per E-Mail an: [bewerbung@memorysolution.de](mailto:bewerbung@memorysolution.de)