

Key Account Manager Automotive¹

Das Unternehmen

Unser Klient ist eines der führenden Unternehmen in Europa im Bereich der Konzeption und Herstellung von Komponenten für den Bau elektrischer Maschinen und Generatoren. Im Jahr 2008 erzielte das von mittelständischen Strukturen geprägte Unternehmen einen Umsatz von rund € 240 Mio. und beschäftigt derzeit ca. 1.400 Mitarbeiter an den Produktionsstandorten in Deutschland, Großbritannien und Ungarn.

Die Position

Die Position des Key Account Managers Automotive¹ ist am Stammsitz des Unternehmens in Baden-Württemberg angesiedelt. Der künftige Stelleninhaber berichtet direkt an den Geschäftsführer Vertrieb der Firmengruppe und verantwortet die Kundenbeziehungen zu den nationalen wie internationalen Automobilherstellern und First-Tier-Suppliern (mit voller Umsatz- und Ertragsverantwortung). Unter dem Stichwort „Elektromobilität“ verbergen sich große Wachstumspotenziale, die der künftige Stelleninhaber heben soll.

Die Aufgabenschwerpunkte u.a.

- Erstellung eines klaren Vertriebskonzeptes für den Automobilbereich auf Basis der bestehenden Unternehmensstrategie
- Vorrangig Aufbau neuer Kontakte und Akquisition neuer Kunden in den vom Unternehmen abgedeckten Leistungsbereichen
- Pflege der bestehenden Kundenbeziehungen und profitabler Ausbau des Geschäftes mit den bestehenden Kunden
- Marktbeobachtung und Identifikation neuer technologischer Trends bzw. veränderter Kundenanforderungen
- Einbindung der internen Kompetenzträger (z.B. in den Bereichen Werkzeugbau, Entwicklung und Produktion) bei der Entwicklung wettbewerbsfähiger und gleichzeitig profitabler Angebote.

Die Qualifikationen

- Erfahrung im Vertrieb komplexer Produkte bzw. Systeme (Lösungsgeschäft)
- Hohe Vertrautheit mit den branchentypischen Methoden wie Target Costing oder Wertanalyse
- Breite und tiefe Kenntnisse aus dem Automobilgeschäft (Zulieferer oder OEM) verbunden mit Kenntnissen aus dem Themenfeld Antriebsstrang im Kfz.
- Erfolgreich abgeschlossenes Studium (technisch oder betriebswirtschaftlich)
- Kenntnis der Einkaufsprozesse und -kriterien in der Automobilindustrie
- Vertrautheit mit den Vertragswerken dieser Branche
- Beherrschung aller Stufen des Verkaufsprozesses
- Verhandlungssicheres Englisch, eine zweite Fremdsprache (Französisch oder Spanisch) wäre wünschenswert.

Interesse? Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen Herr Aljoscha Eickmann unter Telefon 02132.96 797-20 gerne zur Verfügung. Interessierte Damen und Herren senden Ihre Kurzbewerbung (Anschreiben und Lebenslauf) unter dem Stichwort „KAM Automotive“ bitte an bewerbungen@reis-and-friends.de.

¹ Zur Vereinfachung wird durchgängig die männliche Form verwendet, die Position steht aber weiblichen wie männlichen Bewerbern gleichermaßen offen.