



Key Account Management – Akquise und Sicherstellung von Kundenaufträgen

Unser Auftraggeber zählt zu den weltweit führenden mittelständischen Unternehmen im Bereich Fahrzeuginnenausstattung. Alle namhaften Automobilhersteller und Tier1-Lieferanten sind im Portfolio des Unternehmens vertreten. Sehr hohe Qualitätsstandards die Produkte sind die Basis der vorhandenen langjährigen strategischen Partnerschaften.

Im Zuge einer neuen Marktausrichtung und zur Stärkung der Vertriebsaktivitäten suchen wir für den Standort im Südwesten Deutschlands einen

Key Account Manager (m/w/d)

Er/Sie verantwortet die erfolgreiche Akquirierung der Kundenaufträge und die Sicherstellung der damit verbundenen Anforderungen. In dieser Funktion berichtet er/sie an den Sales Director Europe. Die Aufgabenstellung im Einzelnen:

- Identifizierung neuer Geschäftsfelder nach strategischen Vorgaben
- Sicherstellung neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Verhandlungsführung mit Kunden nach der Nominierung für neue Projekte
- Absicherung der vorhandenen Aufträge
- Erstellung / Aktualisierung von Marktberichten und regelmäßige Berichterstattung
- Verfolgung der Geschäftsergebnisse
- Bereitstellung von Produktschulungen für Kunden

Für diese anspruchsvolle Aufgabe suchen wir den professionellen Vertriebsmanager mit Erfahrung. Folgender Hintergrund und folgende Eigenschaften werden vorausgesetzt:

- Abgeschlossenes Ingenieurs- oder Wirtschaftswissenschaftsstudium
- Min. 5 Jahre Berufserfahrung in der Automotive-Industrie, davon wenigsten 3 Jahre im kundennahen Umfeld
- Umfassende Erfahrungen im Bereich Fahrzeuginnenausstattung
- Begleitung mindestens einer großen Produktentwicklung bis zum Serienanlauf
- Erfahrungen und Kenntnisse in Kostenkalkulation und Angebotserstellung
- Ausgeprägte Ergebnisorientierung und ein geeignetes Risikomanagement
- Gute Kenntnisse von modernen Projektmanagement-Tools und ERP-Systemen
- Kompetenter Gesprächspartner für Kunden
- Zuverlässiger Team Player, der zuhören kann
- Zielgerichtetes selbstständiges Arbeiten
- Ausgeprägte Kunden- und Zielorientierung
- Sehr gute englische Sprachkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft

Sind Sie an dieser spannenden Aufgabe im dynamischen, internationalen Umfeld interessiert und erkennen sich in den oben genannten Voraussetzungen wieder? Dann senden Sie bitte zur Vorbereitung auf ein weiterführendes Gespräch Ihre "Visitenkarte" in Form eines aussagefähigen Lebenslaufs ohne weitere Anlagen per E-Mail an den beauftragten Berater, Herrn Reinhard Thies, Managing Partner bei exsercon. Wir setzen uns mit Ihnen in Verbindung. Selbstverständlich beachten wir eventuelle Sperrvermerke streng und leiten Ihre Informationen nicht ohne Ihre vorherige, ausdrückliche Zustimmung weiter.

exsercon Executive Search & Consulting

Heuchelberggring 7 | 74906 Bad Rappenau
 Tel. +49 7066 91 03 66 | Fax +49 7066 91 03 67
info@exsercon.com | www.exsercon.com