

Unser Auftraggeber ist eine renommierte und international engagierte Unternehmensgruppe aus dem Bereich Automotive (Entkopplungssysteme für Abgassysteme – Nutzfahrzeuge). Mit derzeit sechs internationalen (Europa, Indien, Südamerika, China) und modernsten Produktionsfirmen sowie mehreren Vertriebsgesellschaften ist das Unternehmen wirtschaftlich unabhängig und bestens für die Zukunft gerüstet. Das Headquarter ist im Raum Siegen. Zur Verstärkung des Vertriebsteams suchen wir Sie als

## **Key Account Manager West Europa (m/w)** **Automotive Entkopplungssysteme für Abgassysteme**

### **Ihre Aufgaben**

- Neukundenakquisition und Bestandskundenbetreuung für den Bereich Automotive
- Markt- und Bedarfsanalyse für dieses Segment
- Vorbereiten und Führen von Akquisitions-, Auftrags-, Abschluss- und Preisgesprächen
- Weiterentwicklung und Umsetzung der Markt- und Business-Strategie
- Erkennen von Kundenbedarfen, technische Beratung; Professionelle und umfassende Kundenbetreuung, Aufbau und Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Beratung der Kunden in Fragen der Produktgestaltung, Qualität und Wirtschaftlichkeit
- Verfolgung des Änderungsmanagements; Kontinuierliche Beobachtung von Nachfrageentwicklungen und Wettbewerbsverhalten am Markt
- Ideengenerierung mit Kunden, Lieferanten, Werken, internen Stellen; Vertriebsreporting

### **Ihr Profil**

- Technische Ausbildung (Dipl. Ing. oder Techniker Bereich Metalltechnik, Maschinenbau) mit guten kaufmännischen Kenntnissen
- Mehrjährige Erfahrung als Sales Manager in der Metallindustrie mit internationaler Ausrichtung
- Fließend Deutsch und Englisch
- Hervorragender Kommunikator, erfolgsorientiert, analytisches, konzeptionelles und unternehmerisches Denkvermögen
- Strukturiertes Arbeiten, Konfliktmanagement, zielorientiert, durchsetzungsstark, teamfähig, selbstständiges Arbeiten, Zuverlässigkeit
- Überzeugende Persönlichkeit, gutes Urteilsvermögen, ausgewogenes Verhältnis von Dynamik und Bodenständigkeit, Glaubwürdigkeit, Integrität

Sie verstehen sich als Teamplayer, treffen fundierte Entscheidungen und sind außerordentlich kundenorientiert. Das Unternehmen bietet Ihnen ein interessantes Vergütungspaket, bei Bedarf ein Home-Office, sehr viel Freiraum und sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Ein neutraler Firmenwagen steht Ihnen auch für die private Nutzung zur Verfügung.

Wenn Sie eine zukunftsorientierte Position in einem international agierenden Unternehmen suchen, sollten wir uns kennen lernen. Jede Bewerbung und/oder Information wird absolut diskret und vertraulich behandelt, selbstverständlich werden ebenso Ihre Sperrvermerke beachtet. Bitte senden Sie uns Ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen unter Angabe des möglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung unter der Kennziffer 645.12 an:



### **BECKER Personal + Managementberatung für den Mittelstand**

z. Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, D-64673 Zwingenberg (Hessen) Germany

Tel.: +49 6251 7036 700, Fax: +49 6251 7036 809

Email: [vakanzen@personal-mittelstand.de](mailto:vakanzen@personal-mittelstand.de), [www.personalberatung-mittelstand.de](http://www.personalberatung-mittelstand.de)