

Unser Auftraggeber gehört zu einer international bekannten und renommierten Unternehmensgruppe mit mehreren tausend Mitarbeitern. Der Standort des Stammhauses befindet sich in Deutschland. Es werden komplexe Press-, Stanz- und Biegeteile entwickelt und produziert, die weltweit Anwendung in der Automobilindustrie finden. Zur Verstärkung des Vertriebsmanagements suchen wir Sie als

Key Account Manager (m/w)

Automotive in Frankreich

Ihre Aufgaben

- Betreuen der bestehenden OEM- und Tier-1 Kunden, Akquisition Neukunden im Großraum Paris
- Weiterentwicklung bisheriger und neuer Kundengruppen, Marktanalysen, Identifizierung der Kundenbedarfe
- Vorbereiten und Führen von Akquisitions-, Auftrags-, Abschluss- und Preisgesprächen
- Repräsentation des Unternehmens auf Messen, permanente Erweiterung/Überprüfung des Produktportfolios, Ausweitung der Vertriebsaktivitäten
- Erreichung der vereinbarten Ziele in Bezug auf Umsatz und Ertrag, Marktdurchdringung, Erhöhung des Firmen- und Produktbekanntheitsgrades
- Enge Zusammenarbeit mit dem deutschen Stammhaus

Ihr Profil

- Technisches Studium/Ausbildung mit sehr guten kaufmännischen/ betriebswirtschaftlichen Kenntnissen
- Einschlägige Vertriebserfahrung in der Automobilindustrie (OEM oder Tier-1, Tier-2 Supplier in Frankreich)
- Sprachkenntnisse: Französisch Muttersprache, Kenntnisse in Englisch und/oder Deutsch
- Hervorragender Kommunikator, zielorientiert, flexibel, teamfähig, selbstständig, durchsetzungsstark, methodische Kompetenz
- Spaß am Umgang mit Menschen und hohe Reisebereitschaft

Als Teamplayer und durch Ihre persönliche und fachliche Kompetenz tragen Sie entscheidend zum Unternehmenserfolg bei. Das Unternehmen bietet Ihnen eine anspruchsvolle Schlüsselposition mit einem hervorragenden Vergütungspaket. 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 352.20 an:



Klaus Becker Personal + Managementberatung für den Mittelstand

z.Hd. Frau Antonie Koob, Bahnhofstraße 20, 64673 Zwingenberg (Hessen), Germany
Fon: +49 (0)6251 7036 700, Fax: +49 (0)6251 7036 809
Email: vakanzen@personal-mittelstand.de, www.personalberatung-mittelstand.de