

Informationen von Ihrem neuen Arbeitgeber:

Wir sind ein international aufgestellter Industriepartner für technologisch anspruchsvolle Komponenten und Baugruppen aus **Kunststoff** und Metall mit Hauptsitz in der Schweiz. Unsere Kunden sind die **großen Automobilisten**, die **Tier 1** sowie renommierte Unternehmen aus der Medizintechnik. Als Zulieferer und Partner decken wir die gesamte Wertschöpfungskette von der Produktentwicklung über den Prototypenbau, die Formen- und Werkzeugentwicklung bis zur Komponentenproduktion und -montage ab. Durch die kurzen Entscheidungswege und unser **innovatives Tech-Center** haben wir uns einen Wettbewerbsvorteil verschafft, den wir auch weiterhin erfolgreich nutzen und ausbauen möchten. Wollen Sie mit uns die Zukunft unseres Unternehmens proaktiv mitgestalten? Dann suchen wir genau Sie als global agierenden KAM für unsere TOP-Kunden!

Global Key Account Manager m|w|d

im Geschäftsbereich Kunststoff - Schwerpunkt Automotive | OEM

Unsere Philosophie: Ihr Erfolg ist unser Ziel!

Die Firma **m.c.s** ist **Personalberater und Headhunter**. Wir suchen Fach- und Führungskräfte zur langfristigen Festanstellung bei namhaften Unternehmen.

Ihre Ansprechpartnerin:



Katrin Müller
Geschäftsführung

Bewerbungen bitte per E-Mail an:
mueller@mcs-personal.de.
Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen
Frau Katrin Müller gerne mobil
unter 0176 | 22 94 58 58 zur
Verfügung.

m.c.s Personalberatung GmbH
Haunstetter Str. 112
86161 Augsburg
Tel. + 49 (0)821 66 00 999 0
Fax + 49 (0)821 66 00 999 15
www.mcs-personal.de
info@mcs-personal.de



Wir bieten Ihnen

- Eine absolute Schlüssel- und Vertrauensposition, in der Sie „gestalten statt verwalten“
- Kurze Entscheidungswege und ein direkter Draht zum Management und dem Tech-Center
- Eine äußerst verantwortungsvolle und strategisch ausgerichtete Position, in der Sie komplett selbstständig agieren können
- Ein umfassendes Onboarding ist garantiert
- Ein ausgesprochen attraktives Gehaltspaket, selbstredend inkl. Dienstwagen zur Privatnutzung, Spesen-Konto und vielen weiteren Annehmlichkeiten
- Hervorragende weitere Entwicklungsmöglichkeiten
- Sie agieren vom Home-Office aus, daher ist Ihr Wohnort irrelevant

Ihre Tätigkeitsbeschreibung

- Vertriebsbezogene Verantwortung des Automotive-Marktes mit dem Schwerpunkt Deutschland
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit und -bindung durch Beziehungspflege der bestehenden Key Accounts sowie Identifizieren und Gewinnen neuer Zielkunden
- Frühzeitiges Erkennen und Aufgreifen der technischen Trends sowie Identifizierung von Markt- und Wettbewerbspotentialen mit anschließender strategischer Projektakquise
- Angebotskalkulation, -erstellung sowie Preisverhandlung und laufende Vertragsüberprüfung
- Festlegen und Verfolgen einer Vertriebsstrategie vom Erstkontakt bis zur ersten Anfrage
- Sicherstellen des Einhaltens von Kundenanforderungen in enger Zusammenarbeit mit dem hauseigenen Entwicklungszentrum sowie der gesamten Produktionskette
- Enge Abstimmung mit den internen Schnittstellen, vor allem im Hinblick auf den Produktentstehungsprozess
- Budget-, Forecast- und Ergebniskontrolle für den Aufgabenbereich

Allgemeine Fähigkeiten und Voraussetzungen

- Souveränes Auftreten, hohes Maß an Eigeninitiative und proaktives Verhalten
- Selbstständige, strukturierte Arbeitsweise sowie die Fähigkeit „über den Tellerrand zu schauen“ und mit Weitblick zu arbeiten
- Leidenschaft für den Vertrieb und das Networking sowie die Fähigkeit, Kunden zu gewinnen, zu überzeugen und zu binden
- Strategische sowie wirtschaftliche Denk- und Arbeitsweise
- Führungspersönlichkeit und empathisches Vorbild, das seine Mitarbeitenden sowohl fördert als auch befähigt sowie ausgezeichnete Kommunikations- und Verhandlungsstärke mitbringt
- Konsequenz in der Umsetzung verschiedener Maßnahmen und Controllinginstrumente
- Reisebereitschaft zu den internationalen Kunden sowie Unternehmensstandorten

Ihre Ausbildung

- Abgeschlossenes Studium in den Bereichen Maschinenbau, Kunststofftechnik, Fahrzeugbau oder einer ähnlichen Studienrichtung - gerne mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung
- Oder vergleichbare Ausbildung | Erfahrung

Ihr Wohnort: **Deutschland – gerne Süddeutschland**
(bspw. Großraum Stuttgart, Ulm, Ingolstadt, Augsburg, München)
Beginn: **ab sofort oder später**