

International führender Hersteller für Automatisierung und Robotik
Standort: Nordwestdeutsche Großstadt

Key Account Manager / Automotive (w/m/d)

Betreuen und entwickeln Sie weltweit aktive Premium-Automobilkunden!

Als Geschäftsbereich Assembly & Test konzentrieren wir uns auf Lösungen für Montagestraßen sowie Testanlagen für den Antriebsstrang. Unseren Kunden aus der internationalen Automobilindustrie bieten wir leistungsstarke Anlagen und ermöglichen ihnen damit schnell und flexibel auf die steigende Modellvielfalt zu reagieren. Unser Geschäftsbereich entwickelt sich sehr dynamisch. Mit langjährig erfahrenen Experten projektieren, konstruieren und fertigen wir automatisierte Einrichtungen zur effizienten Montage sowie für die Prüfung aller Teile des Powertrains (Motoren, E-Antriebe, Getriebe, Achsen etc.). Angesichts unseres ausgeprägten Wachstums wollen wir uns personell verstärken und suchen einen Key Account Manager (w/m/d).

Im Rahmen einer intensiven Einarbeitung wollen wir Sie mit unseren Leistungen, Strukturen und Abläufen vertraut machen und Ihnen die Verantwortung für einen Automobilhersteller im Premiumsegment übertragen. Sie steuern den gesamten Vertriebsprozess sowie die vereinbarten Budgets und Ziele (Auftragseingang, Umsatz, Projektmargen etc.). Zur Unterstützung steht Ihnen ein starkes Vertriebsteam mit erfahrenen Projektierern und Sales Engineers zur Verfügung. Sie sind erster Ansprechpartner und Firmenrepräsentant zum Kunden und entscheiden mit umfangreichen Vollmachten eigenverantwortlich über alle vertriebsrelevanten Prozesse. Sie prüfen und verhandeln selbständig alle kaufmännischen, technischen und rechtlichen Vertragsaspekte und schließen Verträge ab. Darüber hinaus erarbeiten Sie Vertriebsstrategien für eine nachhaltig erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihrem Kunden und entwickeln diese ständig weiter.

Nach Abschluss eines Maschinenbau-, Elektrotechnik- oder betriebswirtschaftlichen Studiums haben Sie sich im Vertrieb oder Projektmanagement im Sondermaschinenbau, ideal mit dem Kundenfokus Automobilindustrie, spezialisiert. Von großem Vorteil wäre ein Erfahrungshintergrund aus dem Umfeld von Montage-, Produktionsstraßen oder Prüfanlagen. Unseren neuen Key Account Manager (w/m/d) wünschen wir uns als zielorientierte, unterstützende, aber auch fordernde und zupackende Führungskraft mit hohem technischem Verständnis. Gegenüber Ihrem Key Account Kunden treten Sie souverän auf und nehmen alle Beteiligten mit. Sie motivieren mit Ihrer Persönlichkeit und Tatkraft, denken und handeln unternehmerisch und sind Verfechter von effizienten Abläufen und Lösungen.

- Verantwortung für einen Key Account
- Ausbau und Pflege der weltweiten Kundenkontakte
- Leitung und Koordination des gesamten Vertriebsprozesses
- Steuerung der vereinbarten Budgets und Ziele
- Erarbeitung und Weiterentwicklung von Vertriebsstrategien

- Studium: Maschinenbau, Elektrotechnik oder Betriebswirtschaft
- Mehrjährige Vertriebs- oder Projektmanagementenerfahrung im Sondermaschinenbau
- Technisches Verständnis
- Sichere Englischkenntnisse
- Unternehmerisches Denken



Wenn Sie die beschriebene Aufgabe reizt und Sie einen weiteren Schritt auf Ihrer Karriereleiter gehen wollen, dann freuen wir uns, Sie kennen zu lernen. Wir bieten Ihnen interessante Entwicklungsmöglichkeiten sowie die Sicherheit eines international ausgerichteten, wachsenden und finanziell unabhängigen Unternehmens. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **AS318H** an die von uns beauftragte Personalberatung vietenplus, z.H. Herrn Schneider, E-Mail: bewerbung@vietenplus.de. Für Fragen stehen Ihnen Frau Richter und Frau Fischer gern telefonisch unter 04102 / 66 72 5-0 zur Verfügung. **Vertraulichkeit ist garantiert.**