

Unser Auftraggeber ist eine europäische, familiengeführte Firmengruppe mit weltweit 17 Standorten (davon 10 Produktionsstätten plus ein Werk in Deutschland) und 1850 Mitarbeitern, die einen Gesamtumsatz von knapp 220 M€ erwirtschaften. Seit seiner Gründung 1962 hat der Konzern es verstanden, sich mit Dynamik und Innovation immer wieder zu erneuern, um technisch und wirtschaftlich passende Lösungen zu finden sowie Alleinstellungsmerkmale zu erarbeiten.

Die Kernkompetenz liegt in der Herstellung und Bearbeitung von hochwertigen schmiede- und gusseisernen Elementen, Komponenten und Teilen für die Automobilindustrie (80% des Umsatzes) sowie die Luffahrttechnik und die Herstellung von Ausrüstungsgütern. In der Automobilindustrie werden unterschiedliche Bereiche bedient: Fahrwerk, Achse, Lenkung, Bremse, Motoren, Getriebe und Kupplungen, Räder. Das Unternehmen bündelt das Know-how der unterschiedlichen Bereiche und nutzt Synergie-Effekte, um seinen Kunden komplette Lösungen für einbaufertige Module und Systeme anbieten zu können. Als Lieferant ersten Ranges richtet sich das Angebot vor allem (aber nicht nur) an Automobilhersteller.

Die deutsche Niederlassung arbeitet mit allen namenhaften deutschen Automobilherstellern sowie einigen Tier1 zusammen und erwirtschaftet einen Umsatz von jährlich ca. 32 M€. Das Unternehmen sucht für den deutschen Markt seinen

Key-Account-Manager (w/m) – Automotive (OEMs und Tier1)

Direkt dem Vertriebsleiter International der Gruppe unterstellt, sind Sie in dieser operativen Schlüsselposition in erster Linie für die systematische, tiefgehende vertriebliche Betreuung und Beratung der OEMs (insbesondere BMW, Daimler, Audi, Porsche, VW) sowie deren Tier1-Lieferanten in Deutschland verantwortlich. Im Detail umfasst die Aufgabe die Koordination, Steuerung, Unterstützung und Überwachung von allen laufenden Aktivitäten und Projekten mit und bei den Kunden und/oder den Tier1 sowie die Akquise und erfolgreiche Umsetzung von neuen Projekten sowohl in Deutschland als auch bei den Tochterunternehmen der OEMs im Inland und im Ausland, sofern diese in Deutschland verhandelt werden. Sie können sich dabei auf einen starken, reaktiven und mobilen technischen Support stützen. Sie koordinieren Logistik, Auftragsabwicklung, Pricing/Budget/Kosten, Produktentwicklung, Marktanalysen, Kunden-Lieferanten-Beziehungen, usw.

Ihr Profil

- Wir suchen in erster Linie eine technisch versierte, vertriebsorientierte Persönlichkeit mit einschlägigen Erfahrungen in der Automobil- und Zulieferindustrie sowie in den Bereichen Kundenbetreuung, Großkundenkoordination und Projektmanagement.
- Technische und/oder kaufmännische Ausbildung sowie Erfahrungen mit technischen, mechanischen Produkten, idealerweise mit Metallkomponenten.
- Sie besitzen sehr gute Verhandlungs- und Präsentationssicherheit, strategisches und analytisches Denken fällt Ihnen leicht.
- Sie sind teamorientiert, kommunikationsstark, einsatzfreudig und belastbar; Herausforderungen motivieren Sie.
- Sie bringen ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigeninitiative mit.
- Sie sprechen fließend Englisch, Kenntnisse der französischen Sprache sowie interkulturelle Kompetenzen wären ein Plus.
- Regelmäßige Reisetätigkeit zu allen namenhaften Automobilherstellern und Tier1 in BW, Bayern, Hessen, NRW und etwas internationale Reisebereitschaft im Rahmen der Tätigkeit.

Die Position ist entweder im Standort Stuttgart oder auch im Homeoffice in Deutschland zu besetzen.

Wenn Sie an dieser herausfordernden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme per E-Mail unter der Referenz. **DF KAM.**

IMS International Management Services

Monsieur Jan-Philip Caulier

Paris

18, rue de la Barre
F-95880 Enghien-les-Bains
France (+33) 01 34 17 30 85

jpc@ims-mgt.com
www.ims-mgt.com
Mobile (+33) 06 13 07 06 24

Freiburg

Im Grossacker 8
D-79252 Stegen
Deutschland (+49) 07661 6298769

DISCLAIMER

This profile has been prepared on the basis of information collected from the company herein described. IMS declines all responsibility and make no commitment as to the exactitude and exhaustive nature of the information. Anyone who receives this document recognizes that IMS and the company herein described cannot be held responsible for any inaccuracy or omission, which might be revealed.