

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 Luftfahrttechnik 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 Rangs richtet sich das Angebot vor allem (aber nicht nur) an Automobilhersteller.

Die deutsche Niederlassung arbeitet mit namenhaften deutschen Automobilherstellern sowie einigen Tier1 zusammen und erwirtschaftet einen Umsatz von jährlich ca. 32 M€. Zur intensiven Bearbeitung des für unseren Auftraggeber bestehenden Potentials in Deutschland, sucht das Unternehmen für den deutschen Markt seinen

### **Key-Account und Business-Development-Manager (w/m) – LKW und 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 Entwicklung des Neukundengeschäfts zuständig. Sie betreuen hier die bereits bestehenden guten Kontakte zu den OEMs BMW und/oder Daimler sowie Daimler-Truck und die Tier1-Lieferanten wie Benteler, Bosch, Mahle. Im Detail umfasst die Aufgabe das Ausbauen der Beziehungen, Erzielen konkreter Abschlüsse für bereits ausgearbeitete Projekte und die Akquise und erfolgreiche Umsetzung von neuen Projekten. Sie können sich dabei auf einen starken, reaktiven und mobilen technischen Support stützen. Sie überwachen die Prozesse Logistik, Auftragsabwicklung, Pricing/Budget/Kosten, Produktentwicklung, Marktanalysen, Kunden-Lieferanten-Beziehungen, usw.

#### **Ihr Profil**

- Wir suchen in erster Linie eine technisch versierte, vertriebsorientierte Persönlichkeit mit ersten Erfahrungen in der Automobil- und Zulieferindustrie sowie in den Bereichen Kundenbetreuung, eventuell auch in der Großkundenkoordination und im Projektmanagement, die Freude und Lust auf die Perspektive "Key-Account-Manager" mitbringt.
- Technische und/oder kaufmännische Ausbildung sowie Erfahrungen mit technischen, mechanischen Produkten, idealerweise mit Metallkomponenten.
- Sie besitzen 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 Selbständigkeit und Eigeninitiative mit.
- Sie sprechen fließend Englisch, Kenntnisse der französischen Sprache sowie interkulturelle Kompetenzen wären ein Plus.
- Regelmäßige Reisetätigkeit zu den genannten Automobilherstellern und Tier1 in Deutschland.

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.