

Unser Kunde ist einer der weltweit führenden Anbieter von Styrolkunststoffen mit Schwerpunkt auf Styrolmonomer, Polystyrol, Standard ABS, und Spezialkunststoffen. Mit erstklassigen Produktionsstätten und mehr als 85 Jahren Erfahrung bietet das Unternehmen seinen Kunden Styrolkunststoffe, Lösungen und Wettbewerbsvorteile für eine Vielzahl alltäglicher Produkte aus den unterschiedlichsten Branchen, zum Beispiel: Automobil-Interieur, Elektronik, Haushalt, Bauwesen, Medizin und Gesundheit, Verpackung sowie Spielzeug/Sport/Freizeit. 2017 betrugen die Umsatzerlöse etwa 4,5 Milliarden Euro. Das Unternehmen beschäftigt rund 3.200 Mitarbeiter und ist an 16 Produktionsstandorten in neun Ländern präsent. Für die Sparte Automotive suchen wir den

Technischen Key-Account Business-Development Manager (w/m)
Automotive (BMW, Daimler, Fiat)

Ihre Aufgabe

Sie sind verantwortlich für das technische Projekt Management und Business Development. Zu Ihren Hauptaufgaben gehört es, Neugeschäfte mit den genannten OEMs aufzubauen, Trends zu erfassen, langfristige Projekte aufzuspüren, Kundeninterne Netzwerke sowie die Verbindungen zu den Tier1 auszubauen. In enger Zusammenarbeit mit der Verkaufsleitung, den Produktmanagern und der R&D-Abteilung sind Sie verantwortlich für die Produktpflege, koordinieren die Entwicklung neuer Anwendungen und Lösungen, um diese erfolgreich am Markt einzuführen und die Position zu festigen. Sie betreuen und akquirieren Schlüsselkunden, identifizieren Geschäftspotenziale. Durch Ihr umfangreiches Fachwissen können Sie Geschäftspartner optimal beraten sowie den Verkauf bestimmter Produkte und Lösungen vorantreiben, um geplante Wachstumsziele zu erreichen. Sie stützen sich dabei auf die für die Tiers1 verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter.

Ihr Profil

- Nach einer technischen Ausbildung (Chemie, Maschinenbau, Kunststofftechnik, oder ähnlich) haben Sie mehrere Jahre erfolgreich im Bereich technischer Support, Anwendungs- oder Neugeschäftsentwicklung gearbeitet und aufgrund Ihrer Tätigkeit gute Kontakte zu den OEMs aufbauen können.
- Sie bringen Kenntnisse und Erfahrungen aus den Bereichen Kunststoffe (eventuell Coatings, Chemie, oder ähnlich) sowie Applikationsentwicklung in der Automobilindustrie/OEM mit.
- Sie haben ein solides Knowhow im Marketing und Vertrieb von Konstruktionswerkstoffen in der Automotive-Branche (OEMs und Zulieferer). Ebenso sind Ihnen Materialzulassungsprozesse und Testmethoden, technische Anwendungsentwicklung und Prozesstechnologien bekannt.
- Als souveräne Persönlichkeit mit Unternehmergeist, sind Sie kunden- und ergebnisorientiert, verfügen über ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein und Ausdauer, gehen Herausforderungen motiviert und kreativ an und arbeiten gerne im Team.
- Sie bringen Reisebereitschaft mit und sehr gute Kenntnisse der englischen Sprache, Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache wären ein Plus; der sichere Umgang mit MS Office wird vorausgesetzt.

Die Position kann am Hauptsitz des Unternehmens in Frankfurt am Main ausgeübt werden, nach erfolgter Einarbeitung (6-12 Monate) aber auch gerne vom Homeoffice aus.

Wenn Sie an dieser herausfordernden Aufgabe interessiert sind, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme mit Lebenslauf per e-Mail unter der Referenz **DD BD Automotive**.

IMS International Management Services SAS

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

Jakob-Saur-Strasse 9
D-79199 Kirchzarten

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.

IMS est une SAS au capital de 8.000€, n° de Siret 439 739 947 18, RCS Pontoise B 439 739 947