



KEY ACCOUNT MANAGER AUTOMOTIVE (M/W/D)

Steffen & Partner wurde 2008 als Unternehmungsberatung gegründet. Wir beraten nationale und internationale Unternehmen in allen Belangen eines zeitgemässen Human Resources Managements.

Unser Klient ist ein führender und zukunftsorientierter Industriebetrieb mit Sitz in der Deutschschweiz, welcher unter anderem die globale Automobilindustrie mit vielfältigen Produkten und Werkstoffen beliefert. Für dieses dynamische Unternehmen suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung einen technisch versierten, pro-aktiven sowie selbständigen Key Account Manager.

Ihre Herausforderung

- Verantwortung für die Verkaufs-, Umsatz- und Margenziele
- Pflege und Ausbau der bestehenden Premium Key Accounts
- Führen von Verkaufsverhandlungen
- Verantwortung für die Neuaqkuise von Projekten und Kunden
- Aktive Bearbeitung und Weiterentwicklung des Produkteportfolios
- Beurteilung von Kundenanfragen auf Machbarkeit und Rentabilität
- Ausarbeitung und Unterbreitung von Preis- und Konditionsangeboten
- Durchführung stetiger Markt-, Trend- und Konkurrenzanalysen
- Projektführung für massgeschneiderte Produktelösungen, Cross-Channel Aktivitäten und Total Solutions Massnahmen
- Enge Zusammenarbeit mit internen und externen Stakeholdern

Ihr Profil

- Technische Grundbildung im Bereich Chemie, Kunststofftechnik, Mechanik oder Wirtschaftsingenieurwesen
- Betriebswirtschaftliche Aus-/Weiterbildung (UNI, FH oder ähnliches)
- Mehrjährige praktische Berufserfahrung im internationalen Sales Management
- Ausgeprägtes Verhandlungsgeschick und ausgewiesene Abschlussstärke
- Kommunikationsgewandte und gewinnende Persönlichkeit mit souveränem Auftritt
- Hohe Eigenverantwortung sowie Umsetzungsstärke, Belastbarkeit und Flexibilität
- Bereitschaft für intensive Reisetätigkeit (ca. 50%)
- Verhandlungssicher in Deutsch und Englisch, weitere Sprachen von grossem Vorteil

Ihr Gewinn

- Ein wettbewerbsfähiges Grundgehalt kombiniert mit leistungsbezogenen Bonus
- Gelegenheiten, international zu reisen und direkte Geschäftsbeziehungen zu pflegen
- Teilnahme an internationalen Messen, Konferenzen und exklusiven Branchenveranstaltungen
- Spannende Weiterentwicklungsmöglichkeiten in einem leistungsorientierten Umfeld

Sie möchten sich in einem innovativen und zukunftsorientierten Umfeld entfalten? Dann haben Sie die passende Stelle für sich gefunden. Bewerben Sie sich heute noch online (CV mit Foto, Kopien von Arbeitszeugnissen und Diplomen). Bei Fragen wenden Sie sich direkt an Denise Hohl.