

Key Account Manager/-in (Ref.-Nr. T-16-11 on)

-Bereich Decoration/Composite/Technische Spritzgußteile-

Ihr Aufgabengebiet:

- Persönliche Betreuung von Schlüsselkunden
- Akquisition bei OEM's und Tier-One-Systemzulieferern sowie im Non-Automotive Bereich
- Beratung und Gewinnung neuer Kunden
- Klärung von Kundenanfragen und Kooperation bei der Erstellung von Lastenheften
- Umsatzplanung
- Erstellung von Angeboten
- Repräsentation des Unternehmens
- Report an die Vertriebsleitung

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium mit Schwerpunkt Wirtschaft und/oder Technik
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb und im eigenverantwortlichen Arbeiten
- Sehr gute Kenntnisse von Projektabläufen im Bereich Automotive
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Unternehmerisches und strukturiertes Denken sowie Analysefähigkeit
- Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten
- Ergebnisorientierung
- Reisebereitschaft

Wir bieten Ihnen:

- Vielversprechende Zukunftsperspektiven in einem schnell wachsenden Unternehmen
- Eine anspruchsvolle und herausfordernde Aufgabe
- Familiäres und angenehmes Arbeitsklima
- Kurze Entscheidungswege und offene Kommunikation
- Unterstützung mit zielgerichteten Maßnahmen bei Ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung
- Umgebung mit hohem Erholungswert und niedrigem Mietpreisniveau
- Nähe zu den Großstädten Nürnberg / Fürth / Erlangen

Sie sind interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen schriftlich oder per E-Mail unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, Ihrer Gehaltsvorstellung sowie der angegebenen Referenznummer.

