

Vertrieb / Key Account Manager (m/w/d)

Referenznummer: SC-20602

Arbeitgeber:

Unser Mandant ist ein europaweit agierendes Dienstleistungsunternehmen mit ca. 100 Mitarbeitern mit Sitz im Großraum Stuttgart. Im Bereich der Oberflächentexturierung von Spritzgusswerkzeugen mittels Lasertechnik in den Branchen Medizin, Pharma, Luft- und Raumfahrt, Kosmetik, Verpackung sowie insbesondere in der Automobilbranche zählt unser Mandant zu den führenden Dienstleistern. Mit innovativer und revolutionärer Technologie, höchster Handwerkskunst, Kundenfokus und Flexibilität arbeitet dieses Unternehmen ständig daran, den entscheidenden Vorsprung zu garantieren.

Branche: Automotive

Region: Stuttgart

Gehaltsrahmen: Attraktiv + Firmenwagen

Aufgaben:

- Akquise und Beratung von Neukunden für die Bereiche Lasertexturierung, Oberflächentexturen, Laserschweißen, Polieren und Gravuren
- Betreuung und Weiterentwicklung von Bestandskunden
- Key-Account Manager für einzelne OEMs (Automobil) und Großkunden
- Durchführung von Vertragsverhandlungen
- Interne und externe Steuerung von Projekten inkl. ggf. Qualitätsprüfung
- Reklamationsmanagement
- Aktive Teilnahme an Messen und Tagungen inkl. Halten von Vorträgen
- Durchführung von Markt- und Wettbewerbsanalysen

Geboten wird:

Es erwartet Sie eine herausfordernde Aufgabe mit Verantwortung und langfristiger Perspektive. Selbstverständlich erfolgt eine fundierte Einarbeitung und sie können mit einer leistungsgerechten Entlohnung (Fix+Var.) und der Sicherheit eines international agierenden, profitablen, wachsenden und führenden Dienstleistungsunternehmens rechnen. Ein Firmenwagen steht Ihnen auch zur privaten Nutzung zur Verfügung.

Qualifikation:

- Technisches Verständnis im Bereich Spritzgusswerkzeugbau, Lasertechnik, Oberflächen (Texturen), Kunststoffmaterialien und Spritzgusstechnik
- Technische Ausbildung als Werkzeugmacher oder Techniker im Werkzeug- und Formenbau
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Bereich und/oder Design wünschenswert
- Mindestens 3 Jahre Praxiserfahrung als Vertriebsmitarbeiter / Key Account Manager (m/w/d)
- Uns gewinnen Sie mit Ihrer Erfahrung im Umgang mit Kunden sowie der rhetorischen Kompetenz eines Vertrieblers mit Leib und Seele.
- Gutes Gespür für Design und Oberflächen
- Sehr gute Kenntnisse in MS Office
- Grundkenntnisse in SAP und Rhinoceros (CAD) wünschenswert
- Kommunikationsstärke und Teamfähigkeit
- Verhandlungsstärke und Durchsetzungsfähigkeit
- Stressresistent
- Begeisterungsfähigkeit und schnelle Auffassungsgabe
- Mit Ihrer Überzeugungskraft und Vertriebserfahrung sorgen Sie für langfristige, vertrauensvolle Kundenbindungen
- Sie organisieren Sie sich selbständig, erhalten qualifizierte Unterstützung und stimmen sich eng mit dem Vertriebsleiter ab
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft (In- und Ausland)
- Führerschein Klasse B

Vertrieb / Key Account Manager (m/w/d)

Referenznummer: SC-20602

Bewerbungsweg:

Interessiert? Dann erwarten wir gern Ihre Kontaktaufnahme mit unserem Berater, Gunter Frank, der Ihnen für Ihre Fragen und/oder die Zusendung Ihrer Unterlagen vertraulich zur Verfügung steht: frank@swissconsult.org oder Tel. +49 152 3879 3054.

Gunter Frank - Partner

Tel. +49 (0) 152 38793054

Mail: frank@swissconsult.org