

Unser Klient mit Sitz in der Schweiz, hat sich in den letzten 90 Jahren von einer kleinen Werkstatt zum international agierenden Industrieunternehmen entwickelt und ist heute mit seinen Produkten, trotz der derzeitigen Krise hervorragend aufgestellt. Mit seinen mehr als 1.200 Mitarbeitern hat er sich auf die Zulieferung von Komponenten aus Metall, Leichtmetall und Kunststoff für die Automobilbranche und anderen verwandten Anwendungen spezialisiert. Dabei versteht er sich als Wertschöpfungspartner von der Produktentwicklung über den Prototypenbau, die Formen- und Werkzeugentwicklung bis zur Komponentenproduktion und -montage. Für den weiteren Ausbau des europäischen Geschäfts, mit Fokus auf den deutschen Markt, unterstützen wir ihn bei der Suche nach einem

Key Account Manager (m/w/d) mit Sitz in der Schweiz

AUFGABEN

- Intensive Betreuung der global tätigen Kunden als erste Ansprechpartner und damit verbunden die Pflege und der Ausbau der persönlichen Beziehungen zu den wichtigen Entscheidungsträgern
- Betreuung der Stammkunden im deutschsprachigen sowie internationalen Raum, Repräsentant des Unternehmens
- Selbstständiges Akquirieren von Aufträgen und das Erstellen, Ausarbeiten und Präsentieren von Angeboten
- Führen von Vertragsverhandlungen, Mitarbeit an der strategischen Weiterentwicklung des Zielmarktes und Mitverantwortung für eine nachhaltige Umsatz- und Ergebnisverantwortung
- Analyse der Markt- und Wettbewerbssituation, Budgetierung und Überwachung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung, Aufbereitung und Führung der periodischen Jahrespreisverhandlungen
- Unterstützung der Abteilungen Qualität und Logistik

IDEALER KANDIDAT

- Erfolgreich abgeschlossene technische oder kaufmännische Ausbildung oder Studium
- Technisches Verständnis mit ausgeprägtem Sinn für technisch komplexe Zusammenhänge
- Erfahrungen in der Automobil- und Zuliefererindustrie, idealerweise in Stanz- und Umformbauteilen aus Metall und im Bereich Baugruppenfertigung/Hybridbauteile
- Kenntnisse im Kunden-/Entwicklungsprozess sowie im Umgang mit Kundensystemen
- Berufserfahrung im Vertrieb von komplexen, erklärungsbedürftigen Produkten / Komponenten
- Fähig flexibel und lösungsorientiert auf Kundenanforderungen zu reagieren
- Selbstständige, strukturierte und kundenorientierte Arbeitsweise sowie eine souveräne Gesprächs- und Verhandlungsführung
- Gewinnende Persönlichkeit mit einem sicheren Auftreten und einer gepflegten Umgangsform
- Kenntnisse im Umgang mit MS Office-Anwendungen und ERP-Systemen
- Verhandlungssichere Kommunikation in Deutsch und in Englisch
- Reisebereitschaft

Ihre Ansprechpartnerin für diese Position ist **Claudia Liepe** (0621 – 41073 902).

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Ihren nächsten Karrieresprung aktiv vorantreiben möchten, dann sollten wir uns kennenlernen.

Ihre aussagekräftige Bewerbung können Sie direkt über bewerbung@anthropos-gmbh.de an uns senden.

Vertraulichkeit und Diskretion ist für uns eine absolute Selbstverständlichkeit.