

Vertrieb

Entry level

Sales Engineer befristet 13 Monate (m/w/d) Commercial Vehicles

Modules & Polymer Products - Samvardhana Motherson Peguform (SMP) - Bötzingen, Germany

Bei Motherson engagieren wir uns für die Schaffung langfristiger Arbeitsplätze und die Förderung globaler Karrieren. Wir sind auf der Liste der „World’s Best Companies“ des TIME-Magazins vertreten und ein diversifizierter, global tätiger Spezialist für Design, Entwicklung, Fertigung, Montage und Logistik. Wir bieten unseren Kunden branchenübergreifend Komplettlösungen. Mit Fokus auf Innovation, Qualität und Nachhaltigkeit streben wir danach, ein vertrauenswürdiger Partner für Industrialisierung sowie ein Arbeitgeber zu sein, der ein vielfältiges und integratives Arbeitsumfeld fördert.

Unsere Modules- und Polymer Products Division ist führend in der Automobilinnovation und produziert alles von Kunststoffkomponenten bis hin zu komplexen integrierten Systemen. Als Partner führender OEMs sind wir auf Gießformen, Werkzeugbau sowie das Polstern von Pkw-Sitzen spezialisiert. Gestalten Sie mit uns die Zukunft der Mobilität.

Was Sie leisten

- Sie repräsentieren den Produktbereich der MPP (Modules & Polymer Products) bei unseren Endkunden
- Sie erstellen und verhandeln Produktangebote und verfolgen diese im Rahmen von Änderungsangeboten
- Sie arbeiten Angebotsstrategien zur Erfüllung der Projektziele zusammen mit dem Key Account Manager aus
- Sie arbeiten konstruktiv und zielorientiert mit den Fachbereichen Entwicklung, Einkauf, Operation und Program Management zusammen
- Sie verfolgen die Cash- und Abrechnungsplanung
- Sie erstellen und pflegen den Teilepreislebenslauf
- Sie beobachten Markt- und Wettbewerb um positive Erkenntnisse für die Weiterentwicklung unseres Unternehmens zu generieren

Was wir suchen

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium, gerne mit technischer Ausrichtung oder vergleichbarer Ausbildung
- Erfahrung mit betriebswirtschaftlichen Abläufen
- Proaktive und aufgeschlossene Persönlichkeit
- Ausgeprägtes technisches Verständnis kombiniert mit sehr guten Kommunikationsfähigkeiten
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse
- Internationale Reisebereitschaft

Was wir bieten

Was wir bieten.

Interessante und herausfordernde Aufgaben mit hoher Eigenverantwortung in einem global wachsenden Unternehmen, flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilem Arbeiten, attraktive Vergütung (gemäß Vertrag Chemie IGBCE), 30 Tagen Urlaub sowie zusätzliche Freizeittage, alle Sozialleistungen des Tarifvertrags der IGBCE wie z.B. AG-finanzierte betriebliche Altersvorsorge, Pflegezusatzversicherung, Unfallversicherung auch für den privaten Bereich; Betriebliches Gesundheitsmanagement u. a. mit Hansefit und Firmenradleasing, breites Weiterbildungsangebot mit internen und externen Schulungen sowie Individuelle Entwicklungspläne

So lernen wir uns kennen.