



Key Account Manager (Mercedes-Benz)

Stunden - Stuttgart, Germany - Stuttgart, Germany

Die Motherson Group ist einer der 21 größten und am schnellsten wachsenden Anbieter von Komplettsystemlösungen für die globale Automobilindustrie und bedient eine Vielzahl weiterer Branchen wie Eisenbahn, Luft- und Raumfahrt, Medizin, IT und Logistik mit über 135.000 Mitarbeitern in 41 Ländern weltweit. Samvardhana Motherson Peguform (SMP) ist der Spezialist der Gruppe für hochwertige und ästhetische Interieur- und Exterieur-Komponenten. Mit Niederlassungen in Europa, Nordamerika, Südamerika und Asien beliefern wir weltweit zahlreiche Pkw- und Lkw-Hersteller mit Cockpits, Türverkleidungen, Stoßfängern, Kühlergrills und anderen Produkten auf Polymerbasis. Angesichts unseres schnellen Wachstums sind wir ständig auf der Suche nach talentierten neuen Kollegen, die Teil unseres Teams werden möchten.

Was Sie leisten

- - Ausbau der bestehenden Kontakte, Akquisition von neuen Kundenprojekten
 - Führen von Verkaufsgesprächen im Sinne der Unternehmenspolitik
 - Aufbau langfristiger nachhaltiger Kundenbeziehungen
 - Mitarbeit an ausgearbeiteten, strategischen Vertriebs- und Marketingplänen
 - Account Management praktizieren im Sinne einer Kundenpflege um sicher zu stellen, dass SMR in allen wichtigen Entwicklungsprojekten seiner Kunden eingebunden wird
 - technische und kaufmännische Akquisition von neuen Projekten
 - Mitarbeit bei der Vertriebs- und Absatzplanung
 - Markt und Wettbewerb beobachten und analysieren
 - Angebotserstellung und -verfolgung
 - Nach Absprache mit Senior / Global Key Account Manager Durchführen von Verhandlungen, Pricing
 - Projektüberwachung
 - Planung, Vorbereitung und Durchführung von Kundenpräsentationen / Kundenevents
 - Technisches Klären von Kundenanfragen vor Ort und Erarbeitung erster konzeptioneller Lösungsvorschläge im Sinne wirtschaftlicher Kundenproblemlösungen, zielgerichtete Weitergabe dieser Informationen an Projektmanager und/oder Entwicklungsingenieure
 - Vertragsprüfung und Vertragsverhandlungen mit dem Kunden nach Absprache mit SKAM
 - Überwachung wichtiger Projektmeilensteine zur Sicherstellung einer termingerechten und sicheren Produkteinführung der

Was wir suchen

- - betriebswirtschaftliche Ausbildung und eine darauf aufbauende abgeschlossene Vollzeit Fachausbildung im Bereich Management / Vertrieb
 - Kenntnisse im Angebots- und Vertragswesen, Vertragsrecht sowie im Pricing
 - technisches Verständnis
 - Vertriebs- oder Projekterfahrung in der Automobilindustrie von 3 - 5 Jahren mit einem OEM (idealerweise Mercedes-Benz) oder Tier One Supplier
 - Erfahrung in der Vermarktung von technisch anspruchsvollen Produkten
 - *Erfahrung in der erfolgreichen Planung und Durchführung von Projekten, sowohl in technischer wie in betriebswirtschaftlicher Hinsicht*

Was wir anbieten

- An unserem Headquarter in Stuttgart, finden Sie ein innovatives internationales Automotive Umfeld vor, das gleichzeitig familiär und wertschätzend ist
- Spannende Aufgaben mit interessanten und sicheren Perspektiven in einem globalen Konzern
- Attraktives Gehalt
- Sehr gute fachliche und persönliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Unentgeltliche und während der Arbeitszeit stattfindende Deutsch- und Englischsprachkurse
- Flexible Arbeitszeiten