

Vertrieb

Erfahren

Sales Engineer Mercedes (m/w/d)

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

- Ziel ist die Akquisition von Neuaufträgen und deren Bearbeitung sowie die angemessene Kundenbetreuung.
- Kundenbetreuung im festgelegten Bereich
- Akquise neuer Projekte
- Aufbau eines Netzwerkes und aktives Marketing der Produkte
- Ausarbeitung, Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten
- Preisfindung und Preisverhandlung im gesamten Produktlebenszyklus (Serie, Änderungen, Ersatzteildienst)
- Erstellung von Vorgaben für Kalkulationen, von Umsatzplanung und Umsatzauswertungen sowie Erstellung von Wettbewerbs-, Markt- und Einkaufspreisanalysen
- Cash- und Abrechnungsplanung sowie sonstige administrative Sales-Aktivitäten

Was wir suchen

- Erfolgreich abgeschlossenes technisches / kaufmännisches Studium oder abgeschlossene technische / kaufmännische Ausbildung mit Berufserfahrung und entsprechender Weiterbildung
- Berufserfahrung im Bereich Sales der kunststoffverarbeitenden Industrie und/oder Automobilindustrie von Vorteil
- Erfahrung mit betriebswirtschaftlichen Abläufen
- Proaktive und aufgeschlossene Persönlichkeit
- Ausgeprägtes technisches Verständnis kombiniert mit sehr guten Kommunikationsfähigkeiten
- Sicheres Auftreten gegenüber dem Kunden
- Gute MS Office und ERP System Kenntnisse
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse (mind. B2-Level)
- Internationale Reisebereitschaft

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.