

LEADING **SEARCH** **PARTNERS**

Key Account Manager (f/m/d) Automotive

Automotive-Zulieferindustrie, Großraum Graz

Als starker **HIDDEN-CHAMPION** in der Automobilindustrie ist unser Kunde top betreffend Marktpositionierung, Unternehmenskultur, Weiterentwicklungsmöglichkeiten und Agilität, der Personen und der Organisation selbst. Unser Auftraggeber etablierte sich mit innovativen, technisch höchst anspruchsvollen Produkten für die Automobilindustrie nachhaltig als Lösungspartner mit dem Ziel, stetig nach neuen technischen Lösungsansätzen zu streben. Suchen Sie eine Sales-Position in einem Topunternehmen mit Erfolgsgeschichte und starker Wachstumskurve? Wir bieten Ihnen die Chance dazu!

In dieser spannenden Position sind Sie für den Ausbau und die Betreuung des nationalen und internationalen Kundengeschäfts verantwortlich und sind erster **ANSPRECHPARTNER VON KEY ACCOUNTS** (Hersteller der Fahrzeugindustrie). Zu Ihrem Aufgabengebiet gehört die Erarbeitung und Umsetzung einer **VERTRIEBSSTRATEGIE** für die zu verantwortenden Kunden. Sie sind für die technische und kommerzielle Ausarbeitung von Angeboten, die Bearbeitung von Ausschreibungen des OEM, die Prüfung von Verträgen und den zugehörigen kundenspezifischen Vorgaben (Einholung von Rechtsauskünften, Haftungsprüfungen, Pönalen etc.) zuständig. Zudem zählen die Auftragsverhandlung und der Abschluss von Aufträgen inkl. Preisverhandlungen zu Ihren Tätigkeiten. In enger Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement und der Entwicklungsabteilung betreuen Sie vertriebsseitig laufende Projekte.

Zur optimalen Erfüllung des Anforderungsprofils verfügen Sie über einen **TECHNISCHEN HOCHSCHUL-/FH-ABSCHLUSS** bzw. vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Berufserfahrung. Durch Ihre bisherige Tätigkeit im **TECHNISCHEN VERTRIEB** sollten Sie Erfahrung im Automotive-Segment haben und entsprechende Kenntnisse der Märkte sowie ein **BRANCHENNETZWERK** mitbringen. Sehr gute Englisch-Kenntnisse werden klar vorausgesetzt genauso wie eine entsprechende Reisebereitschaft, weitere Sprachkenntnisse sind von Vorteil.

Zur idealen Erfüllung der Aufgabe braucht es vor allem den **ZUG ZUM TOR**: hohe Präsenz und Verhandlungsstärke, ausgeprägte Zielstrebigkeit und ein gutes Fingerspitzengefühl im Kundenkontakt. Die Chance, sowohl in weitreichender Eigenverantwortung als auch als Teil eines Teams langfristig in einem **INNOVATIVEN SEGMENT** agieren zu können, sollten Sie durch Ihre proaktive und dynamische Persönlichkeit nützen können und so nachhaltig zum Unternehmenserfolg beitragen.

Was unser Kunde im Gegenzug bietet? Die agile Unternehmens- und Führungskultur eines erfolgreichen Mittelstandunternehmens und die Sicherheit eines Konzerns im Hintergrund sowie eine abwechslungsreiche Position. Dies mit namhaften Kunden und gemeinsam mit dem technischen **MARKTFÜHRER** in einem lösungsorientierten, wertschätzenden Umfeld.

Unser Auftraggeber bietet ein Bruttogehalt von rund EUR 70.000,- p.a., eine Überzahlung ist abhängig von der Qualifikation und Erfahrung möglich. Wenn Sie sich von dieser beruflichen **HERAUSFORDERUNG** angesprochen fühlen, so freuen wir uns über Ihre Bewerbung mit der **Ref.nr. 23205** unter Zusicherung höchster Diskretion an application@leadingsearchpartners.com.