

SPEZIFIKATION

KEY ACCOUNT MANAGER CONNECTORS (W/M/D)

DAS UNTERNEHMEN

- Unser Kunde ist eine Tochtergesellschaft einer weltweit tätigen Unternehmensgruppe aktiv in der Herstellung und Entwicklung von hybriden Kunststoffbauteilen für Kunden in der Automobil-, Elektronik- und Haushaltsgerätebranche.
- Die Unternehmensgruppe beschäftigt weltweit an 12 Standorten etwa 1.800 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von über € 250 Mio. Die Unternehmenszentrale ist in NRW.
- Unser Auftraggeber hat seinen Sitz in Ostwestfalen und beschäftigt dort an zwei Standorten knapp 300 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz im mittleren zweistelligen Millionenbereich.
- Das Unternehmen bietet die komplette Prozesskette vom Projektmanagement über die Werkzeugkonstruktion und -bau sowie die Produktion hochpräziser, hybrider Kunststoffbauteile an.

POSITION/AUFGABEN/VERANTWORTUNG

POSITION

- Die Position berichtet aktuell dem Geschäftsführer.
- Die Besetzung der Position erfolgt im Rahmen einer Nachfolge, eine Einarbeitung ist sichergestellt.
- Eine Weiterentwicklung ist bei Interesse und Eignung mittelfristig realistisch.
- Die Dotierung entspricht den hohen Anforderungen an die Position und besteht aus einem fixen und variablen Anteil. Hinzu kommen weitere positive Aspekte wie flexible Arbeitszeitmodelle, Gesundheits- und Sportangebote, finanzielle Zusatzleistungen und Weiterbildungen, standortunabhängiges Arbeiten (vor Ort oder Remote), auch Teilzeitmodelle und ein Firmenfahrzeug.
- Es erwartet Sie eine abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe in einem wachsenden internationalen Umfeld.

AUFGABEN/VERANTWORTUNG

Der Key Account Manager m/w/d „Connectors“ betreut die Schlüsselkunden in der Welt der Steckverbinder, hier dreht sich alles um hybride Kunststoffbauteile für den Wachstumsmarkt E-Mobility und andere Bereiche. Die Position verantwortet nahezu die Hälfte des Gesamtumsatzes von über 40 Mio. Euro. Wichtige Aspekte der Aufgabe des Key Account Managers w/m/d sind folgende:

- Betreuung der Bestandskunden und Pflege der entsprechenden Potenzialübersichten.
- Akquise von Neukunden bzw. Ausbau der vorhandenen Kunden durch Gewinnung neuer Projekte,
- Erarbeitung und Umsetzung von Konzepten zur Steigerung der Kundenwirtschaftskraft nach SOP,
- Entwicklung und Umsetzung von Vertriebsstrategien zur Erreichung der Umsatz- und Ertragsziele,
- Angebotserstellung auf Basis von Kundenanfragen und Kooperation mit den technischen Experten,
- Verhandlung von Angeboten, Verkaufsbedingungen, Kundenverträgen und Preisen.
- Ermittlung von Kundenbedarfen und Forecast-Informationen zur Unterstützung der Umsatz- und Kapazitätsplanung,
- Markt- und Potentialanalysen,
- Ableiten von Maßnahmen zur Steigerung der Vertriebsaktivitäten,
- Schnittstellenfunktion zwischen Kunden und Entwicklungsabteilung im Rahmen der Produktentwicklung,
- Anregung und Begleitung von Produktverbesserungen und -innovationen,
- Sicherstellung von Kundenbindung und Kundenzufriedenheit.

DER IDEALE KANDIDAT

- verfügt über eine für diese Position angemessene, mindestens 3-5-jährige fundierte Erfahrung in einem vergleichbaren Umfeld,
- spricht verhandlungssicheres Deutsch und sehr gutes Englisch,
- verfügt über ein abgeschlossenes Fach- oder Hochschulstudium oder eine berufliche Ausbildung mit längerer beruflicher Erfahrung. Wichtiger als die konkrete Ausbildung ist aber die relevante berufliche Erfahrung,

- verfügt idealerweise über folgende persönlichkeits-spezifischen Merkmal:
 - sicheres und überzeugendes Auftreten,
 - integrationsfähig, Team Player, ehrlich und offen,
 - ausgeprägte Kommunikationsfähigkeit
 - Hands-On-Mentalität
 - hohes Maß an Flexibilität, d.h. im Stande zu sein, seine Handlungen und Aktivitäten jederzeit wechselnden Situationen und Herausforderungen anzupassen und sich nicht an starre Vorgaben zu klammern,
 - ausgestattet mit Gestaltungs- und Umsetzungswillen,
 - ausgestattet mit einem lösungs- und zielorientierten Arbeitsstil,

DIE IDEALE ERFAHRUNG

- Heutige Position: Vertriebsposition im Bereich Spritzguss oder Werkzeugbau, bestenfalls in den Branchen Electronics, Automotive oder Connector Industry.
- mehrjährige Vertriebs Erfahrung (B2B) mit belastbaren Vertriebsfolgen und einem gut ausgebauten Netzwerk.
- Kenntnisse bzw. Erfahrung in SWAT-, Potential- und Bedarfsanalyse.
- ergebnisorientierte und proaktive Arbeitsweise.
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse sind vor dem Hintergrund der internationalen Ausrichtung selbstverständlich.