



Führungsposition im technischen Vertrieb
bei einem international tätigen
Top 100-Automobilzulieferer



Unser Mandant gehört als eigenständige Unternehmensgruppe mit 6.000 Mitarbeitern zu einem international führenden TOP 100-Automobilzulieferer und gilt als weltweiter Marktführer für die Entwicklung und Fertigung innovativer Sitzsysteme für Nutzfahrzeuge. Die in 50 Werken und 20 Ländern weltweit gefertigten Produkte finden ihren Einsatz in LKW, Transportern, Bussen und Baumaschinen. Für die Zentrale in Ostwestfalen/ NRW suchen wir den

Key Account Manager VW Group (m/w)

Was erwarten wir von Ihnen:

- Studium der Betriebswirtschaftslehre oder des Wirtschaftsingenieurwesens
- Mindestens fünf Jahre Berufserfahrung im Vertrieb Automotive eines TIER1, idealerweise im Key Account Management VW Group
- Sehr gute Marktkenntnisse im Bereich Automotive/ Nutzfahrzeuge und Sitze/Interior
- Hohes technisches und kaufmännisches Verständnis
- Sicherheit in der strategischen Account-Planung und -Führung sowie bei der Realisierung von quantitativen und qualitativen Vertriebszielen
- Ausgeprägte Kunden- und Erfolgsorientierung
- Offene, gewinnende Persönlichkeit mit hoher Kommunikationsfähigkeit
- Verhandlungssicheres Auftreten mit Überzeugungsqualitäten auf Entscheider-Ebene
- Proaktives Agieren u. ein hohes Maß an Eigeninitiative und Verantwortungsbereitschaft
- Sehr gute Englischkenntnisse, Reisebereitschaft

Was ist zu tun:

- Führen der drei personell jeweils einzeln besetzten Accounts VWN, MAN und SCANIA
- Pflege u. Ausbau der bestehenden Geschäftsbeziehung durch intensive Kundenbetreuung
- Analyse und Beobachtung des Marktes in Bezug auf langfristige Absatz- und Umsatzrends, neue Projektmöglichkeiten sowie der Wettbewerbsaktivitäten einschl. der Erstellung von Analysen und Konzepten dazu
- Erstellung und Verfolgung der kaufmännischen und technischen Angebote
- Führen von Projekt- und Auftragsverhandlungen bis hin zum Vertragsabschluss
- Individuelle Beratung des Kunden und Anbieten passender Lösungen zur Optimierung der Kundenprozesse
- Kompetentes Erarbeiten und Veröffentlichen der Unternehmens- und Produktpräsentationen sowie Repräsentieren des Unternehmens auf Messen und Fachtagungen

Wenn Sie diese spannende Aufgabe in einem sich strategisch neu ausrichtenden und expansiven Unternehmen sowie einem dynamischen, internationalen Automotive-Umfeld interessiert und Sie die oben genannten Voraussetzungen erfüllen, dann senden Sie bitte Ihren aussagefähigen Lebenslauf (max. 5 MB) mit integriertem, aktuellem Foto sowie unter Angabe Ihrer Einkommensvorstellungen und Verfügbarkeit **per Email** an unseren **Managing Partner, Herrn Matthias Friedrich**. Wir werden uns umgehend mit Ihnen in Verbindung setzen. Ihre Kontaktaufnahme behandeln wir selbstverständlich höchst vertraulich, eventuelle Sperrvermerke beachten wir gewissenhaft.

MFCONSULTS

Executive Search & Business Consultants
Matthias Friedrich | Managing Partner
Salzufler Str. 36 | D-32052 Herford
m.friedrich@mf-consults.de | www.mf-consults.de
Fon +49 52 21. 7 63 69 20 | Fax +49 52 21. 7 63 69 19