

Unser Auftraggeber ist ein erfolgreiches deutsches mittelständisches Unternehmen mit Sitz in einer attraktiven Stadt im Raum Nordbayern sowie Standorten in Asien, Osteuropa und Nordamerika.

Das Familienunternehmen agiert mit seinen Produkten hochprofessionell im Bereich Automotive, HealthCare und Industrieranwendungen. Unser Auftraggeber ist ein renommierter Entwicklungspartner und Spezialist von technisch anspruchsvollen Kunststoffbauteilen und kann seinen Kunden weltweit, bedarfsgerechte und kundenspezifisch entwickelte Komplettlösungen anbieten. Zu seinen Kunden zählen im Bereich Automotive nahezu alle namhaften Systemhersteller (TIER1-Kunden).

**Passion for your Innovation! In diesem Sinne suchen wir Sie als**

### **Key Account Manager Automotive (m/w/d)**

#### **Aufgabe**

Sie verantworten und steuern die konsequente, systematische Umsetzung der Vertriebsstrategie in Ihren Kunden-/Marktsegmenten in Europa. Dazu gehören die Analyse von Markt- und Kundenpotenzialen, die Identifizierung und Akquisition neuer Kunden und Projekte.

Sie bauen sich ein nachhaltiges, persönliches Netzwerk zu den Entscheidungsträgern der (potenziellen) Kunden auf, repräsentieren das Unternehmen überzeugend und sorgen mit Ihrer Überzeugungskraft und Kompetenz dafür, dass die Marktpotenziale, unter Berücksichtigung der Unternehmensziele, in Ihren Kundensegmenten kontinuierlich und nachhaltig ausgeschöpft werden.

Mit Ihrer Erfahrung gestalten Sie darüber hinaus das Produktportfolio des Unternehmens mit. Bei dieser verantwortungsvollen, mit häufigen Reisen verbundenen Tätigkeit, werden Sie vom Backoffice im Headquarter unterstützt. Gemeinsam mit diesen Mitarbeitern betreuen Sie ziel- und ergebnisorientiert Ihre Kunden. Ihr Dienstsitz ist am Firmensitz in Nordbayern. Von Ihrem Wohnort, möglicherweise aus Stuttgart, Frankfurt oder NRW, können Sie auch teilweise vom Homeoffice aus Arbeiten. Sie berichten an den Chief Sales Officer (Group).

#### **Anforderungen**

Sie besitzen einen fundierten technisch & betriebswirtschaftlichen Background (z.B. Studium Wirt.-Ing.-Wesen oder Kunststofftechnik), sind eine vertriebsorientierte Persönlichkeit mit hoher Eigenmotivation und haben dies in Ihrer mehrjährigen, erfolgreichen Tätigkeit im Vertrieb im Bereich Automotive unter Beweis gestellt.

Sie zeichnen sich durch eine hohe Serviceorientierung, unternehmerisches Denken und Handeln aus, treten überzeugend auf, verfügen über ausgezeichnete Kommunikationseigenschaften in Deutsch und verhandlungssichere Englischkenntnisse.

Sie begegnen Ihren Kunden auf Augenhöhe, sind authentisch und besitzen ein systematisch und langfristig aufgebautes und damit belastbares Netzwerk in der Branche.

Sie sind ein engagierter Teamplayer, fühlen sich in unbürokratischen, mittelständischen Strukturen wohl und nutzen diese Freiräume, um erfolgreich das Geschäft in Ihren Kundensegmenten weiter zu entwickeln.

### **Angebot**

Das Unternehmen möchte seine Know-how-Träger langfristig an das Unternehmen binden und setzt auf flache Hierarchien, persönliche Kommunikation und das Arbeiten in kleinen Teams. Vertrauen, Ehrlichkeit, Fairness und Leistungsbereitschaft sind die Grundpfeiler der täglichen Arbeit.

Es wird Ihnen eine interessante Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum übertragen. Es erwarten Sie eine attraktive, leistungsorientierte Vergütung (fixe und variable Bestandteile) und ein Dienstwagen, entsprechend dem Verantwortungsrahmen. Ihr Dienstsitz ist am Firmensitz in Nordbayern.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung (CV, Zeugnisse, Gehaltsvorstellungen) an unsere E-Mail Adresse: [jungnickl@bhsgroup.de](mailto:jungnickl@bhsgroup.de) oder rufen Sie vorab unsere Beraterin **Helga Jungnickl** Tel. 0172 852 6553 zur Klärung Ihrer Fragen an.



**bhs** CONSULTING & SOLUTIONS GmbH  
Helga Jungnickl  
Berliner Str. 17b  
86825 Bad Wörishofen  
[jungnickl@bhsgroup.de](mailto:jungnickl@bhsgroup.de)