



Für unser Headquarter in Heiligenhaus suchen wir einen

Key Account Manager (m/w/d)

Sales

Ihre Aufgaben

- Strategische Betreuung der Daimler Kundengruppe sowie systematischer Auf- und Ausbau vorhandener Kundenpotentiale
- Kontinuierliche, nachhaltige Weiterentwicklung der Sales Prozesse
- Sicherstellen einer optimalen Kommunikation zwischen Kunden und internen Bereichen
- Verantwortlich für den quantitativen und qualitativen Fortschritt der zugeordneten Kundenthemen sowie dessen Umsatzziele
- Beobachtung von technischen Entwicklungen, Trends und Projektanforderungen sowie Entwicklung eigener Produkt- und Marktstrategien, um nachhaltig erfolgreich zu sein

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium als Wirtschaftsingenieur oder als Diplomingenieur mit der Fachrichtung Maschinenbau
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebsbereich und/oder im technisch orientierten Kundenbereich, vorzugsweise in der Automobilindustrie
- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit internationalen und interkulturellen Teams
- Überzeugende Persönlichkeit mit starkem Durchsetzungsvermögen, ausgeprägter Problemlösungskompetenz und sehr guter Kommunikationsfähigkeit
- Verhandlungsgeschick und unternehmerisches Denken
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift, eine weitere Fremdsprache von Vorteil
- Internationale Reisebereitschaft

Als Global Player bieten wir Ihnen ein internationales und dynamisches Umfeld mit flachen Hierarchien. Wenn Sie mit uns eigene Ideen entwickeln und erfolgreich umsetzen möchten, bewerben Sie sich per E-Mail oder per Post unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.

Ansprechpartner

Christin Steinkamp
Höseler Platz 2 · 42579 Heiligenhaus
karriere@kiekert.com
www.kiekert.com