



Für unser Headquarter in Heiligenhaus suchen wir einen

Key Account Manager Aftermarket/ OES (m/w/d)

Sales

Ihre Aufgaben

- Strategische Betreuung aller globalen Kunden sowie systematischer Auf- und Ausbau vorhandener Kundenpotentiale
- Inhaltliche, technologische und terminliche Abstimmung mit betroffenen Kundenbereichen
- Analysen zur internationalen Markt- und Kundenentwicklung
- Budgetverhandlungen und Realisierung von Umsatzzielen
- Auswahl, Planung und Steuerung von Ressourcen in Kooperation mit dem Product Creation Bereich
- Koordination und Sicherstellung einer optimalen Kommunikation zwischen Kunden und internen Bereichen

Ihr Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium als Wirtschaftsingenieur oder als Diplomingenieur mit der Fachrichtung Maschinenbau
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertriebs- sowie im Aftermarket- Bereich, 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
- 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.

Ansprechpartner

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