

SPEZIFIKATION

CUSTOMER GENERAL MANAGER (M/W/DIV)

DAS UNTERNEHMEN

- Ein global Player und Hersteller von Lenksystemen, Komponenten des Antriebsstrangs, Lager, Werkzeugmaschinen und elektrischen Kontrollsystemen
- Mit etwa 44.000 Angestellten weltweit und einem Jahresumsatz von ca. 11 Milliarden Euro, ist das Unternehmen die Nr. 1 in Europa und Weltmarktführer im Bereich der elektrischen Lenksysteme (EPS). Dieser stark wachsende Sektor der Automobilindustrie ersetzt die herkömmlichen Lenksysteme und erfährt derzeit maßgebliche Entwicklungsfortschritte
- Mit zahlreichen Standorten in Asien, Europa und den USA steht das Unternehmen für Sicherheit, Kontinuität, Internationalität, hohen Qualitätsanspruch und stetiges Wachstum
- Oberstes Unternehmensziel ist es, mit innovativen Produkten höchste Kundenzufriedenheit zu erzielen, wobei die Qualität und deren Reputation von zentraler Bedeutung sind
- Der europäische Firmensitz für Lenksysteme befindet sich in Frankreich
- Dienstsitz ist Stuttgart oder München

DIE POSITION UND IHRE HAUPTAUFGABEN

- Berichtet an den Global Account Leader
- Ist kompetenter Ansprechpartner und Schnittstelle zum namhaften Kunden in England, steht dabei in stetigem Austausch mit der Einkaufsabteilung
- Erkennt Potentiale und Bedürfnisse beim Kunden und trägt damit positiv zum Verkaufsabsatz und Gewinn bei (Weiterentwicklung des Kerngeschäfts durch das Heben von Potenzialen)
- Treibt notwendige Maßnahmen und Aktivitäten intern in den beteiligten Teams voran
- Stimmt sich intern eng mit den Kollegen ab und hält diese über den aktuellen Stand auf dem Laufenden
- Arbeitet sehr eng mit den Entwicklungsabteilungen in Deutschland, Frankreich und Japan zusammen
- Veranlasst Kostenkalkulationen basierend auf den Kundenanfragen (RFQ)
- Ist zuständig für Vertrags- und Preisverhandlungen mit dem Kunden
- Bearbeitet stetig geschäftsrelevante Qualitäts-, Kosten-, Liefer- und Entwicklungsaspekte
- Regelmäßige Präsenz beim Kunden vor Ort in England, regelmäßige Dienstreisen nach Lyon, gelegentlich auch ins internationale Ausland (Japan, USA, China)

DER IDEALE KANDIDAT

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium, vorzugsweise im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik oder Maschinenbau
- Erfahren im Account Management bzw. im Projektvertrieb, idealerw. im Automobilzulieferbereich
- Ausgeprägter technischer Background und Kenntnisse im Projektmanagement
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, im Idealfall auch Französischkenntnisse
- Arbeitet selbstständig, gewissenhaft und ist fähig die Projektteams intern „abzuholen“
- Kann sich sehr gut organisieren und motivieren
- Hat ein ausgeprägtes Gespür für Kundenbedürfnisse, tritt sicher auf und kann sich positionieren
- Denkt analytisch und vertriebsorientiert
- Zuverlässig, eigeninitiativ und gefestigt

Hier wartet ein tolles, innovatives und internationales Unternehmen auf Dich.

Nutze Deine Chance und sende uns gleich Deine vollständigen und aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen. Man freut sich auf Dich: jobs@humanexx.de