



Für unseren Standort in München suchen wir eine/n:

Key Account Manager (m/w) Powertrain Engineering (DE_ADG10-1105)

Ihr Aufgabenbereich:

- Sie sind für verantwortlich für den Vertrieb von Entwicklungsprojekten und -dienstleistungen an Ihre Kunden
- Sie führen den Verkaufsprozess: Akquisition, Angebot, Preisverhandlung, kommerzielle und rechtliche Vertragsverhandlung
- Sie sind erster Ansprechpartner für Ihre Kunden und damit verantwortlich für die Erfüllung realistischer Kundenerwartungen durch das Suchen neuer Lösungen in Zusammenarbeit mit unserer Entwicklungsabteilung
- Sie begleiten die Projekte während der Auftragsabwicklung
- Sie kümmern sich um rechtliche und finanzielle Verkaufs- und Projektprozesse und erstellen Markt-, Kunden- und Wettbewerbsanalysen
- Sie erarbeiten gemeinsam mit den Fachbereichen die Angebotsstrategien und das Produktportfolio für Ihre Kunden
- Sie erarbeiten gemeinsam Verkaufsstrategien mit der weltweiten Vertriebsorganisation
- Sie erstellen Verkaufspläne und sondieren die Marktanforderungen

Ihr Profil:

- Studienabschluss Maschinenbau, Elektrotechnik, Fahrzeugtechnik oder Wirtschaftsingenieurwesen (mit technischem Schwerpunkt)
- Mehrjährige Berufserfahrung im Automotive Bereich
- Erfahrung im Vertrieb bzw. in vertriebsnaher Tätigkeit
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit Kunden
- Ausgeprägte kommunikative und interkulturelle Kompetenz
- Selbständiges Arbeiten und Organisationstalent

Kontakt: AVL Deutschland GmbH, Peter-Sander-Straße 32, D-55252 Mainz-Kastel
Tel: +49 6134 7179-8009, Fax: +49 6134 7179-8101.
Online bewerben unter www.willkommen-bei-avl.de