

Zur Verstärkung unseres **Vertriebs-Teams** suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Key Account Manager

Vertriebsgebiet Nord (m/w/d)

Beginn: sofort | **Einsatzort:** Baden-Baden/Düsseldorf | **Art der Anstellung:** Vollzeit, Festanstellung
Willkommen in der Zukunft!

Elektromobilität. Autonomes Fahren. Digitalisierung. Die Mobilität von Morgen, sie ist heute schon da. Auch dank IPETRONIK! Denn wir sind die Experten für weltweite Flottenerprobungen, cloudbasierte, mobile Datenerfassung und Thermomanagement-Lösungen im e-mobility-Bereich. Wir kreieren technologische Innovationen und entwickeln richtungsweisende Hard- und Software für die Fahrzeugentwicklung. Lust, Teil des Fortschritts zu sein? Dann bewerben Sie sich jetzt! Denn die Zukunft hat gerade erst begonnen...

Ihre Aufgaben

- ▶ Systematische Betreuung und Stärkung der Erprobungs- und Testabteilungen unserer Key Accounts in der Region Nord
- ▶ Pflege und Ausbau der bestehenden Key Accounts
- ▶ Proaktiver Auf- und Ausbau der Kundenbeziehungen sowie eigenverantwortliche Pflege der Kundenkontakte
- ▶ Proaktive Neukundenakquise im Verantwortungsbereich
- ▶ Arbeit im Entwicklungsbereich der OEM´s und Tier-1´s
- ▶ Technische Kundenberatung und selbstständige Angebotserstellung
- ▶ Koordination des Pricings und Führung von Preisverhandlungen
- ▶ Durchführung von Potenzialanalysen bei Bestandskunden und deren systematisches Ausschöpfen
- ▶ Regelmäßige Kundenbesuche zur Umsatzsteigerung durch Cross- und Upselling
- ▶ Erarbeitung und Präsentation von Marketingstrategien
- ▶ Eskalationsmanagement

Ihr Profil

- ▶ Erfolgreich abgeschlossenes Studium im Bereich des Ingenieurwesens oder der Betriebswirtschaft (mit gutem technischem Verständnis)
- ▶ Mehrjährige praktische Erfahrung im technischen Vertrieb mit nachweisbarem Erfolg, idealerweise im Automotive-Umfeld
- ▶ Fundierte Kenntnisse und technisches Verständnis für elektronische und datenverarbeitende Systeme sowie für Sensorik (Automobilbau)
- ▶ Erfahrung mit CAN-, Ethernet- und weiteren Bus-Technologien
- ▶ Erfahrung mit strategischen und operativen Entscheidungsprozessen in der Automobilentwicklung
- ▶ Ausgeprägte Hands-on-Mentalität, souveränes Auftreten, hohe soziale interkulturelle Kompetenz und Teamfähigkeit
- ▶ Selbstständiges Arbeiten, Flexibilität, Verhandlungsstärke, Ausstrahlung sowie Professionalität in der Anbahnung und Pflege von Geschäftsbeziehungen
- ▶ Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- ▶ Sehr gute MS-Office-Anwenderkenntnisse und Erfahrung mit ERP-Systemen
- ▶ Sehr hohe Reisebereitschaft
- ▶ Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse



Was wir bieten

- | | | |
|-----------------------------|-----------------------|------------------------|
| Altersvorsorge | Gesundheitsvorsorge | Flexible Arbeitszeiten |
| Weiterbildungsmöglichkeiten | Verkehrsgünstige Lage | Eigene Parkplätze |
| Kostenlose Getränke | Kantine | Events |

Werden Sie ein Teil unseres Teams! Wir freuen uns über Bewerbungen unabhängig von Alter, Geschlecht, Behinderung oder ethnischer Herkunft. Bitte nennen Sie uns in Ihrem Anschreiben Ihre Gehaltsvorstellung.