

Kunde: Automotive, Kunststofftechnologie**Position: Sales, Project Manager**

Ort: Grossraum Stuttgart

Ihre Aufgaben:

- Geschäftsentwicklung und Entwicklung von Autotürgriffen , einschliesslich der Umsetzung der Unternehmensstrategie in ganz Europa;
- Enge Zusammenarbeit mit dem Programm-Management, Engineering, der Produktion und dem Marketing, um neue Projekte/Geschäfte zu entwickeln;
- Unterstützung von neuen und bestehenden globalen Programmen mit Problemlösungsfähigkeiten und Führungsunterstützung. Dazu gehört auch eine breite Palette von Aufgaben der Vertragsverhandlungen bis zur Einführung von neuen Konzepten und Produkten;
- Permanenter Austausch mit dem Management, um die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten und das Geschäftspotenzial auszuschöpfen;
- Mitwirken an der Entwicklung der technischen Marketing- und Vertriebsstrategie sowie die Umsetzung von kurz- und langfristigen Marketingplänen;
- Erkennen und Erarbeiten vor strategischen Initiativen in neuen oder benachbarten Märkten, um zusätzliche Wachstumschancen zu ermöglichen;
- Erstellen von Präsentationen und das Management von Projekten, zur Unterstützung des weltweiten New-Business-Teams;
- Analyse von verschiedenen Vertriebs- und Marketing-Trends sowie der Wettbewerber mit dem Ziel, Chancen zu erkennen und Umsätze zu generieren;
- Enge Zusammenarbeit mit den Kollegen aus Asien, um ein einheitliches, zielgerichtetes und effizientes Vorgehen auf globaler Ebene sicherzustellen;
- Entwicklung und Koordination von Massnahmen mit Unterstützung des Produktteams, Engineerings, etc., um die Angebotserstellung als Reaktion auf RFPs zu erleichtern (unter Berücksichtigung von Kosten, Qualität, Zeit, Lieferanforderungen, etc.);
- Entwicklung der Kundenbeziehungen und vorausschauendes und umfassendes „Management“ derselben als entscheidende Kontaktperson der Kunden;
- Antizipieren von RFQs und Organisation der internen Ressourcen, um eine proaktive und effiziente Abwicklung zu ermöglichen;
- Erkennen und überwinden aller Hürden in Geschäftschancen und Projekten.

Ihr Profil:

- Technischer, wirtschaftlicher oder wissenschaftlicher Hochschulabschluss;
- Erfahrung in einer ähnlichen Funktion mit dem Fokus auf Business Development im Automotive-Umfeld, zum Beispiel in den Bereichen Business Development, strategisches Marketing, Vertrieb oder Produktmanagement; der Erfolgsausweis in

International Manufacture Consulting GmbH

Business Development | HR Services | Marketing and Sales | Global Sourcing

www.manufacture-consulting.com | hr@manufacture-consulting.com | +41 76 413 88 08

der Entwicklung und dem Management von Geschäftschancen/Projekten im Bereich Automobil-Produkte auf Tier-One-Ebene ist ein Vorteil;

- Strategisches und analytisches Denken gepaart mit einem hohen Mass an Kreativität, Geschäftssinn und eine gute "Nase" für Geschäftsmöglichkeiten;
- Hervorragende Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten;
- Die Fähigkeit, politische Auswirkungen auf allen Ebenen der Verhandlung mit dem Kunden zu verstehen;
- Die Fähigkeit, Beziehungen zu pflegen und hervorragend intern und extern auf allen Ebenen zu kommunizieren;
- Teamplayer mit überdurchschnittlicher Eigenmotivation, Überzeugung, Durchsetzungsvermögen, Entschlossenheit und Leidenschaft für ergebnisorientierten Erfolg;
- Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch in Wort und Schrift, sowie kompetenter Umgang mit MS Office, insbesondere Powerpoint;
- Fähigkeit verschiedene Projekte und Aufgaben gleichzeitig effizient und erfolgreich zu managen;
- Reisebereitschaft (interkontinental 10%, innerhalb Europas 20%);
- Flexibilität und Bereitschaft, ausserhalb der „normalen“ Arbeitszeiten zu arbeiten, wenn erforderlich.

Sie fühlen sich angesprochen?

Dann zögern Sie nicht und senden uns noch heute Ihre Bewerbungsunterlagen per E-Mail an hr@manufacture-consulting.com zu.

Gerne stehen wir Ihnen bei Fragen zur Verfügung. Wir freuen uns auf Sie!

International Manufacture Consulting GmbH

Business Development | HR Services | Marketing and Sales | Global Sourcing

www.manufacture-consulting.com | hr@manufacture-consulting.com | +41 76 413 88 08