

Sales Account Manager (m/w/d)

Beschreibung

Als Sales Account Manager verantworten Sie die umfassende Kundenbetreuung und gestalten aktiv das Kundenmanagement. Neben dem Vertriebsaußendienst und KAM sind Sie kompetenter Ansprechpartner für unsere nationalen und internationalen Kunden der Automobilindustrie.

Zuständigkeiten / Hauptaufgaben

- Anfragebearbeitung, Angebotserstellung und -verfolgung innerhalb der vorgegebenen Preisgrenzen
- Übernahme und Leitung von Kundenprojekten
- Abstimmung der Bedarfsentwicklung mit dem Kunden
- Erstellung einer Dreijahresumsatzplanung in Zusammenarbeit mit KAM und Vertriebsaußendienst für die zugeordneten Kunden
- Beobachtung von Umsatzentwicklung und Deckungsbeitrag der zugeordneten Kunden
- Bearbeitung von Kundenprojekten
- Durchführung von Kundenbesuchen
- Festlegung und Pflege von Kundenkontrakten
- Vorbereitung von Preisverhandlungen
- Unterstützung bei der Beobachtung und Analyse des Marktes hinsichtlich Absatzpotentiale und Wettbewerbsaktivitäten

Qualifikationen / Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossenes kaufmännisches oder technisches Studium oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung im Bereich Sales im Automotive-Umfeld
- Kenntnisse Kundenanforderungen (CSR)
- Sicherer Umgang mit Kunden
- Gutes Technisches Verständnis
- Erfahrung im Projektmanagement
- Kenntnisse über Abnehmerbranchen, Wettbewerber und Produkte
- Verhandlungsgeschick und Kommunikationsstärke
- Eigeninitiative und Teamfähigkeit
- Gute MS-Office Kenntnisse, SAP und XPERT Kenntnisse
- Gute Englischkenntnisse

Leistungen der Anstellung

Work-Life-Balance (38-Stunden-Woche, Gleitzeit und Teilzeitmodelle)

Individuelle Weiterbildung

Jobrad – gefördertes Fahrradleasing

30 Tage Jahresurlaub

Arbeitgeber

Wallstabe & Schneider

Arbeitspensum

Vollzeit

Dauer der Anstellung

unbefristet

Industrie / Gewerbe

Automobilzulieferer

Arbeitsort

Straße der Dichtungstechnik 2,
94559, Niederwinkling, Bayern,
Deutschland

Arbeitszeiten

38h pro Woche in Gleitzeit

Veröffentlichungsdatum

28. März 2024

Attraktive Vergütung (Tarif mit Gewinnbeteiligung, Urlaubs- und Weihnachtsgeld)

Flexibilität durch Mobiles Arbeiten (Home Office)

Bezuschussung der Betriebskantine

Kostenloser Mitarbeiterparkplatz

Betriebliche Altersvorsorge

Aktionen zur Gesundheitsförderung

Attraktive Rabatte auf hochwertige Markenprodukte

Mitarbeiterevents – Gemeinsam feiern, sporteln, Spaß haben

Onboarding – gezielte Integration von Anfang an

Langzeitkonto für Auszeiten und Sabbaticals

Kontakte

Sonja Zeidler

HR Business Partner