



Thermische Lösungen für Abgassysteme: Hersteller von Aktiv-Sensoren für Groß-Dieselmotoren expandiert

Das seit Generationen inhabergeführte US-Technologieunternehmen, das u. a. durch flache Hierarchien charakterisiert wird, gehört weltweit zu den führenden Herstellern kundenspezifischer thermischer Lösungen für unterschiedliche Industrien. Zum Produktportfolio zählen Heizelemente, Regler, Software und Sensoren. Die Marktchancen für die innovativen Aktiv-Sensoren, die erheblich zur Reduktion der Schadstoffemission von Dieselmotoren beitragen, sind sehr groß und sollen mit Ihrer Unterstützung langfristig ausgeschöpft werden. Übernehmen Sie (m/w) die neugeschaffene Position:

Key Account Manager/Kundenprojektleiter Home-Office-Option

Auf der Basis einer individuellen Einarbeitung übernehmen Sie Ihre Verantwortung: In enger Zusammenarbeit mit der Bereichsleitung, dem New Business Development Team, dem Chief Product Engineer und Ihrem Sales Kollegen werden Sie sich bei Kunden aus dem Markt der großen Dieselmotoren profunde Einblicke verschaffen, eruieren, wo Projekte anstehen, entwickeln kundenspezifische Strategien und tragen für Projekte die technisch-kommerzielle Verantwortung. Kontakte zu bestehenden und neuen Kunden intensivieren Sie, Sie verstehen, wie Sie Ihre Gesprächspartner tatsächlich unterstützen können und organisieren in den entsprechenden Abteilungen Ihres Hauses die für die Akquisition komplexer Projektverträge notwendigen Aktivitäten. Sie koordinieren das Kundenmanagement und schaffen Mehrwert sowie dauerhafte Kundenzufriedenheit.

Sie haben eine qualifizierte Ausbildung, verbinden hervorragendes Technologiewissen mit guten kaufmännischen Kenntnissen. Idealerweise verfügen Sie im Bereich Dieselmotoren/Abgassysteme über gute Marktkenntnisse. Teams und Projekte erfolgreich zu führen, Lösungsansätze zu erkennen, daraus Technologieprojekte abzuleiten und zur Realisierung extern wie intern unterschiedliche Geschäftsbereiche einzubinden, ist Ihr Metier. Sie sind analytisch, strukturiert und durchsetzungsstark, kommunizieren auf allen Hierarchieebenen zuverlässig und authentisch. Vertrauen können Sie schnell aufbauen und dauerhaft rechtfertigen. Zudem zeichnen Sie unternehmerischer Weitblick und Verantwortungsbereitschaft ebenso aus wie Belastbarkeit, Eigenständigkeit und Verhandlungsstärke. – Es erwartet Sie eine Aufgabe mit großen Gestaltungsmöglichkeiten, einer leistungsorientierten Vergütung sowie ein auch privat nutzbarer Firmenwagen.

Rufen Sie uns an, oder senden Sie Ihren tabellarischen CV, gerne per E-Mail. Wir beraten Sie in Ihrer Karriereplanung.

Code 0811065

