

(Senior) Manager Sales and Business Development – Premium OEMs (m/f/d)

Vicinity Frankfurt am Main

Unser Kunde ist die deutsche Tochter eines japanischen Herstellers von Verglasungsprodukten für die Automotiv Industrie mit Sitz in Großraum Frankfurt der auf Tier 2/3 Ebene agiert. Fokus hierbei ist insbesondere das Premium Segment.

Im Zuge der weiteren Strategie für Deutschland möchte das Unternehmen neue Businessperspektiven durch den Aufbau eines Vertriebsnetzwerks direkt auf OEM-Ebene erreichen und ist auf der Suche nach einem Sales/ Business Development Manager (m/f/d), der dies in die Tat umsetzt.

Je nach Erfahrungsniveau ist es möglich auch direkt auf Senior-Ebene einzusteigen, oder in diese Rolle hineinzuwachsen. Mittel- bis langfristig besteht für Senior Manager ebenfalls die Möglichkeit einer Weiterentwicklung in eine Sales Director Rolle.

Stellenbeschreibung

Das Ziel der Tätigkeit ist der Aufbau eines Kundennetzwerks auf OEM Seite welches als zweites Standbein neben dem klassischen Zuliefere-Geschäft fungieren soll. Zu Ihren Aufgaben gehören:

- Akquise und Kontaktaufnahme zu relevanten Schlüsselpersonen bei den namenhaften europäischen Automotive OEMs, Fokus auf Deutschland
- Unterstützung des Account Managers bei der Pflege und Betreuung von Bestandskunden, um ein nachhaltiges Projektgeschäft sicherzustellen
- Intensive Beobachtung des Marktes zur Ermittlung von Trends der Industrie (technische Entwicklungen, Preise, Marketingstrategien etc.) um vorbeugend konkurrenzfähige Angebote zu gewährleisten
- Gemeinsame Planung einer Sales Strategie mit dem japanischen HQ und dessen Umsetzung in Deutschland in Zusammenarbeit mit dem lokalen Sales Team
- Budgetierung und regelmäßiges Reporting nach Japan inklusive Sales Forecast etc.
- Enge interne Kommunikation/ Zusammenarbeit mit dem Sales Director, dem Account Manager und dem weiteren Sales Team

Besondere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder relevantes Studium, vorzugsweise mit kaufmännischem und/oder technischem Fokus
- Einschlägige Berufserfahrung bei einem Automotive-Interieur Hersteller aus dem Elektrogeräte-Bereich
- Erste Kontakte zu deutschen OEMs im oben genannten Bereich idealerweise mit Erfahrung im Bereich Kundenakquise/ Kundenbetreuung
- Sprachkenntnisse: fließende Deutsch- und Englischkenntnisse, Japanischkenntnisse sind vorteilhaft, aber kein Muss
- Fähigkeit, sowohl eigenständig als auch als Teil eines internationalen Teams zu arbeiten
- Gespür für Kundenbedürfnisse und kreatives, lösungsorientiertes Denken sowie selbstsicheres Auftreten
- Führerschein und eine entsprechende Reisebereitschaft sind natürlich auch mit dabei

Benefits

- Eine abwechslungsreiche Herausforderung in einem internationalen Team mit qualitativ hochwertigen Produkten und die Möglichkeit in der Weiterentwicklung des Unternehmens eine Schlüsselrolle zu spielen
- Perspektive sich mittelfristig in eine Rolle als Sales Director professionell weiterzuentwickeln
- Ein konkurrenzfähiges Gesamtpaket + PKW

Kontakt

Bei Rückfragen zu dieser Position steht Ihnen Esther Auffermann unter +49 (0)211 749686-36 gerne jederzeit zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Referenznummer: 4044

Fischer HRM GmbH
Internationale Berater
für Human Resources Management

Niederkasseler Lohweg 18
40547 Düsseldorf

+49 (0)211 - 74 96 86 - 0

info@fischer-hrm.de