

Regional Sales & Account Manager (m/f/d)

Frankfurt Area

Unser Kunde ist die deutsche Tochtergesellschaft eines weltweit erfolgreichen japanischen Automobilzulieferers mit Sitz im Großraum Frankfurt. Zielkunden sind in der Regel aus dem Tier 1 oder 2 Bereich, mit dem Fokus, dass die Produkte insbesondere im Premium Segment zum Einsatz kommen sollen.

Aktuell ist unser Kunde auf der Suche nach einem Regional Sales & Account Manager (m/f/d) für die intensive Betreuung und Ausbau der Kunden. Der Hauptfokus des Vertriebsgebiets ist Deutschland (ca. 90%) mit einer Handvoll Kunden in Frankreich, Belgien und Italien.

Reiseintensität: ca. 1–2-mal pro Monat

Stellenbeschreibung

- Intensive Betreuung der Bestandskunden sowie Erschließung/ Aufbau neuer Kundenbeziehungen, um ein nachhaltiges Projektgeschäft sicherzustellen
- Vorbereitung und Beantwortung von Kundenanfragen (RFQ - Request for Quote) gemäß der Unternehmensstrategie
- Selbstständige Erstellung kundenindividueller Angebote und Kalkulationen sowie Preisverhandlungen mit allen relevanten Stakeholdern in Übereinstimmung mit der internen Pricing Strategie
- Teilnahme an Messen sowie Vorbereitung und Vortragen von Produktpräsentationen bei (Ziel-)Kunden vor Ort
- Stetige Marktbeobachtung und Recherche zur Ermittlung von Trends der Industrie (technische Entwicklungen, Preise, Marketingstrategien etc.) um vorbeugend konkurrenzfähige Angebote zu gewährleisten
- Eine zügige Lösung von Kundenproblemen und Beschwerden gewährleisten, um die Zufriedenheit zu maximieren
- Erfüllung der vereinbarten KPIs und Umsatzziele innerhalb des festgelegten Zeitplans
- Enge Zusammenarbeit/ Kommunikation mit den Kollegen vor Ort, Erstellung von Statusberichten sowie regelmäßiges Reporting an das Management

Besondere Anforderungen

- Erfolgreich abgeschlossene Ausbildung oder relevantes Studium, vorzugsweise mit kaufmännischem und/oder technischem Fokus
- Einschlägige Berufserfahrung in der Automotivindustrie im Vertrieb, Projekt Management oder ähnlichem
- Ausgezeichnete Verkaufs-, Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz
- Fähigkeit sowohl eigenständig als auch als Teil eines internationalen Teams zu arbeiten
- Gespür für Kundenbedürfnisse und kreatives, lösungsorientiertes Denken sowie selbstsicheres Auftreten
- Priorisierungs-, Zeitmanagement- und Organisationsfähigkeiten
- Deutsch und Englisch auf verhandlungssicherem Niveau
- Sicherer Umgang mit den MS Office-Anwendungen, Erfahrung im Umgang mit CRM-Systemen und anderen Vertriebswerkzeugen wünschenswert
- Gültiger Führerschein und entsprechende Reisebereitschaft

Benefits

- Abwechslungsreiche Vollzeitstelle in einem kleinen, aber internationalen Team innerhalb eines innovativen und zukunftsorientierten Marktumfelds.
- Flextime, 3 Tage Home Office
- 30 Tage Urlaub

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: 4844

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