



Unser Mandant ist ein namhafter Systempartner für Dekorteile, Designelemente, Zierleisten und Blenden für den Fahrzeuginnenraum. Die Entwicklung und Fertigung von hochwertigem Interieur für die PKW Premium Klasse ist seine Kernkompetenz. Aus den verwendeten Materialien fertigt unser Mandant hochwertige Bauteile mit authentischen Oberflächen wie Edelhölzer, Carbon, Aluminium, Kunststoff, Lack und Keramik, gepaart mit hohen Qualitätsansprüchen bezüglich Optik und Haptik.

Im Auftrag unseres Mandanten im Raum Karlsruhe suchen wir einen

SENIOR TECHNICAL SALES MANAGER m/w

Ihre Aufgaben:

- Umsetzung des strategischen Ausbaus der Organisation in Deutschland und damit einhergehend Mitverantwortung für die Geschäftsentwicklung mit deutschen Kunden in globalem Maßstab
- Mitarbeit an der Sales-Strategie für den Geschäftsbereich „Interior doors“ für die deutschen Kunden
- Erarbeitung von kritischen Erfolgsfaktoren für die Erreichung der globalen Geschäftsziele des Unternehmens in Bezug auf Kundenkommunikation, Organisation und Abläufe
- Auf- und Ausbau dauerhaft erfolgreicher Beziehungen mit den Entscheidungsträgern
- Führung und Unterstützung des Teams für europäische OEM's im operativen Geschäft sowie auch die Unterstützung des Teams in China

Ihr Profil:

- abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Ausbildung und mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb
- Wir erwarten mehrjährige Sales – und Projekterfahrung im internationalen Automobilbereich sowie fundierte Kenntnisse über Automotive- Interieur Produkte (Trim Parts)
- Internationale Projekterfahrung mit dem Entwicklungsstandort Deutschland bei globaler Fertigung
- Erfahrung in der internationalen Zusammenarbeit insbesondere mit chinesischen Gesellschaften
- Erfahrung im Aufbau neuer Vertriebskontakte und Organisationen
- Analytisches und konzeptionelles Denken sowie großes Durchsetzungsvermögen
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Lösungsorientierte, innovative Herangehensweise mit dem Mut, eingefahrene Strukturen aufzubrechen und neue Wege zu gehen
- Professionelle, erfolgs- –und zielorientierte Arbeitsweise
- Reisebereitschaft ca. 70%

Das Angebot:

Ein hohes Maß an Selbständigkeit und Eigenverantwortung sowie Weiterentwicklungsmöglichkeiten in anspruchsvollere Aufgabenbereiche. Freiräume für Ihre Ideen. Die Unterstützung eines engagierten Teams und die interessanten Leistungen und Optionen eines global ausgerichteten Unternehmens.

Ihre Bewerbung richten Sie an:



Kinzigstrasse 3, D-76646 Bruchsal, Tel.: +49 (0)7251 391657-0, Fax: +49 (0)7251 391657-99
www.interglobeconsult.com, bewerbung@interglobeconsult.com