



Unser Mandant ist Systempartner für Dekorteile, Designelemente, Zierleisten und Blenden für den Fahrzeuginnenraum. Millionen von Autofahrer erfreuen sich täglich an seinen Produkten beim Anblick ihrer Instrumententafel, Mittelkonsole oder Türverkleidung. Hochwertige, elegante oder sportlich-modern ausgestattete Premiumfahrzeuge - emotional ansprechendes Interieur ist seine Kernkompetenz. Das Leistungsspektrum umfasst hochwertige Bauteile mit authentischen Oberflächen wie Echtholz, Carbon, Aluminium, Kunststoff, Lack oder Stein. Unser Mandant bietet ein attraktives Design, hochwertige Materialien, präzise Verarbeitung und nicht zuletzt gleichbleibende Premiumqualität, Optik und Haptik über hundertausende von Kilometern, im täglichen Gebrauch, Jahr für Jahr.

Zur Verstärkung der Abteilung Key Account Management am Standort im Raum Karlsruhe suchen wir einen

## Key Account Manager (m/w)

### Ihre Aufgaben:

- Umsetzung der Unternehmensstrategie – Ableiten von Maßnahmen zur Umsetzung der Wachstums- und Ertragsziele
- Kundenbetreuung – Aufbauen und Pflege von Kontakten und Beziehungen
- Marktbeobachtung und Identifizierung neuer Kunden- und Umsatzpotentiale
- Angebotsbearbeitung / Akquise – Prüfung der technischen und kaufmännischen Vertragsinhalte aller Kundenanfragen und –aufträge
- Änderungsmanagement – Analyse von Kundenanfragen bei bestehenden Aufträgen sowie für jährliche Preisverhandlungen
- Berichtswesen – Überwachung der wichtigsten Produktkennzahlen
- Projektleitung im Verantwortungsbereich

### Ihr Profil:

- Einschlägiges Studium oder eine vergleichbare Ausbildung mit Erfahrung als Key Account Manager
- 3-5 Jahre Erfahrung in einer vergleichbaren Position im Automotive Zulieferbereich, insbesondere im Produktportfolio Interieur-Zierteile
- Verhandlungsgeschick
- Vertriebs- und kundenorientiertes sowie wirtschaftliche Vorgehensweise mit einem Blick für das Machbare
- Ein ausgeprägtes technisches Verständnis, hohe Lernbereitschaft und schnelle Auffassungsgabe
- Hohe Reisebereitschaft und Flexibilität
- Verhandlungssicheres Englisch

### 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.

Fragen bzw. Ihre Bewerbung richten Sie an:

Kinzigstrasse 3, D-76646 Bruchsal, Tel.: +49 (0)7251 391 657 0, Fax: +49 (0)7251 391 657-99  
[www.interglobeconsult.com](http://www.interglobeconsult.com), [bewerbung@interglobeconsult.com](mailto:bewerbung@interglobeconsult.com)