

Andreas Knösel Personalberatung

Stellenprofil

Unternehmen: global aufgestellter Automobilzulieferer

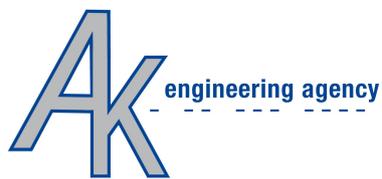
Standort: Raum München

Sales Manager NBD BMW/Daimler m/w

Kernverantwortlichkeiten und –zuständigkeiten

Der Stelleninhaber verantwortet in Abstimmung mit dem Global Director Sales BMW / Daimler eigenständig den Aufbau, Gestaltung, Pflege und Weiterentwicklung der Beziehungen zum Kunden BMW und Daimler, insbesondere im Einkaufsbereich sowie im Hinblick auf die Sicherstellung und Erreichung der Vertriebsziele aller regionalen und globalen Kundenprojekte.

- Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten und Akquisition neuer Projekte sowie Auf- und Ausbau von Kundenkontakten in Abstimmung mit dem Vorgesetzten.
- Aktive Lenkung und Überwachung der Kundenkontakte in Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Koordination und Sicherstellung der serviceorientierten Bearbeitung von Kundenanfragen.
- Kundenbedarfsanalyse, Erstellung von Kundenanalysen bzw. Effizienzanalyse der Kundenzielgruppen.
- Erarbeitung strategischer Kundenkonzepte und der daraus resultierenden Aktionspläne zur Erreichung der Distributions-, Umsatz- und Deckungsbeitragsziele.
- Organisation von Aufgaben zur Vertriebsplanung und Umsetzung für den zugeordneten Kundenbereich sowie Mitarbeit bei der kurz-, mittel- und langfristigen Umsatzplanung für diesen.

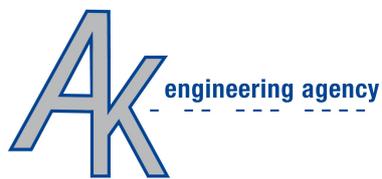


Andreas Knösel Personalberatung

- Vorbereitung von Angebotsunterlagen und Konzepten zur Entscheidungsvorlage durch den Vorgesetzten.
- Präsentation von Angeboten und Konzepten beim Kunden sowie Durchführung von Firmenpräsentationen.
- Vorbereitung und Durchführung von Preisverhandlungen in Abstimmung mit dem Director Global Director Sales BMW / Daimler sowie GM.
- Fortlaufende Betreuung des OEM während der Projektphase, Pflege der Geschäftsbeziehungen als verantwortliche Kontaktperson zur Sicherstellung einer profitablen langfristigen Kundenbeziehung.
- Planung, Budgetierung und Kontrolle von Vertriebsaktivitäten im zugeordneten Kundenkreis.
- Management von Änderungskosten bestehender Projekte.
- Permanente Marktbeobachtung und -analyse zur optimalen Ausschöpfung des Marktpotentials
- Personalverantwortung für das Vertriebsteam Daimler am Standort München.

Kompetenzen (Fähigkeiten, Erfahrungen, Ausbildung etc.)

- Studium der Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsingenieurwesen oder Ingenieurwesen (Fachrichtung Maschinenbau/Fahrzeugtechnik) mit Schwerpunkt Vertrieb.
- Alternativ: einschlägige Berufsausbildung mit langjähriger erfolgreicher Vertriebserfahrung und technischem Hintergrund und vergleichbarer Weiterbildung.
- Berufserfahrung im Vertrieb erklärungsbedürftiger technischer Produkte bzw. komplexer Dienstleistungen, idealerweise in der Automobil- bzw. Automobilzulieferindustrie.
- Vertriebserfahrung mit den Kunden BWM und Daimler wünschenswert



Andreas Knösel Personalberatung

- Erfahrung im Lenken von entwicklungsintensiven Projekten.
- Fähigkeit und Erfahrung, in komplexen Projektstrukturen zu arbeiten.
- Kenntnisse im Bereich Automobilinterieur, insbesondere Sitzbereich, vorteilhaft.
- Fähigkeit, Markt- und Kundentrends sowie Bedürfnisse zu antizipieren, die Positionierung von Magna Seating am Markt zu verstehen, das zukünftige Geschäft zu planen und Magna Seating in der Branche zu repräsentieren.
- Gute Kenntnisse der Kunden-Einkaufsorganisationen wünschenswert.
- Hohe Fähigkeiten im Bereich der Akquisition, Account- Pflege und Kunden Bindung sowie der systematischen Entwicklung von Accounts.
- Gute Englischkenntnisse, weitere europäische Fremdsprache wünschenswert
- Sehr gute Skills im Bereich Beratungs- und Vertriebstechiken, Verhandlungstechniken, Abschlusstechniken, Präsentationstechniken, Kenntnisse im Projektmanagement.
- Verhandlungssicherheit durch sicheres sympathisches kommunikations- und durchsetzungsstarkes Auftreten.
- Offenheit, exzellente Umgangsformen, repräsentatives und diplomatisches Auftreten.
- Hohes Maß an unternehmerischer Denkweise, vertrieblicher Kreativität, Beharrlichkeit und Serviceorientierung. Analytische innovative Denkweise und konzeptionelle Stärke.
- Hohes Maß an Flexibilität und Belastbarkeit
- Bereitschaft zu Reisetätigkeit