

Account Manager Vertrieb BMW (m/w/d)

Einstiegslevel: Professionals

Beschäftigungsverhältnis: Vollzeit

Funktionsbereich: Vertrieb

Standort: Kromberg & Schubert Automotive GmbH & Co. KG,
Werkstraße 1, 93326 Abensberg, Deutschland

Das sind die Aufgaben:

Als weltweit aufgestelltes Familienunternehmen und führender Zulieferer der Automotive-Branche entwickeln und produzieren wir komplexe Bordnetzsysteme für die Mobilität von morgen. Mit über 40 Standorten weltweit trifft bei uns Internationalität auf ein tolles Arbeitsklima und viele spannende Aufgaben. Wir von Kromberg & Schubert bringen vieles in Bewegung: mit großer Begeisterung auch die Karriere unserer Mitarbeitenden.

- › Im Change Management analysieren Sie technische sowie kaufmännische Änderungen unseres Produktes
- › In Zusammenarbeit mit einem interdisziplinären Team erarbeiten Sie die Grundlagen für eine kaufmännische Bewertung, um ein Angebot der Änderungen erstellen zu können
- › Ihr Angebot erklären Sie unseren Kunden technisch wie auch kaufmännisch und schließen dies mit einer Kostenverhandlung ab
- › Im Rahmen des Claim Managements stellen Sie sicher, dass die von Ihnen verhandelten Kostenpositionen durch unsere Kunden ausgeglichen werden
- › Weiterhin sind Sie aktiv in die stetige Verbesserung unserer Prozessabläufe im Vertrieb eingebunden und setzen hier Ihre Ideen innerhalb von Optimierungsprojekten selbstständig um
- › Zu Ihrem Aufgabengebiet gehört auch die Akquise von Neuaufträgen. Hier haben sie die Verantwortung mit einem interdisziplinären Team die Kostenstrukturen zu erarbeiten und mit dem Kunden zu verhandeln

Damit punkten wir:

- › Interdisziplinäre Teams, die international Lösungen entwickeln
- › Familiäre Atmosphäre & tolles Kollegium
- › Attraktives Gehalt, verschiedene Sonderzahlungen & Zuschüsse
- › Besondere Vergünstigungen & Mitarbeiterrabatte
- › Gezielte Weiterbildungsprogramme: sowohl fachlich als auch persönlich
- › Unterstützung verschiedenster Karrierepfade: ob Fach-, Führungs- oder Projektlaufbahn
- › Gelebte Work-Life-Balance mit flexiblen Arbeitszeiten, mobilem Arbeiten & Co.
- › Events: von After-Work-Party bis Firmenlauf & Sommerfest

Die idealen Startbedingungen:

- › Abgeschlossenes Hochschulstudium, alternativ Ausbildung / mehrjährige Vertriebserfahrung in der Automobilindustrie
- › Sehr gute Excel-Kenntnisse
- › Fließende Englischkenntnisse
- › Analytisches Denken und eine hohe Zahlenaffinität
- › Verbindlichkeit, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen

Das zeichnet uns aus:

- › Wir sind ein weltweit führender Bordnetzspezialist für die Automobilindustrie.
- › Wir ermöglichen internationale Erfahrungen und globale Herausforderungen.
- › Wir bieten beste Perspektiven: sowohl vor Ort als auch international.
- › Wir leben Werte wie Vertrauen, Mitarbeiterzufriedenheit und Wertschätzung.
- › Wir stehen für Optimismus, Innovation und Freude am Erfolg.

Unser Kontakt:

Julia Scharrer

Human Resources

Telefon: +49 (0)9443 77-0

E-Mail: karriere@ksab.kroschu.com

Interessiert? Dann gleich online bewerben über karriere-ist-lila.de.