

## Key Account Manager (m/w/d) am Standort Ingersheim

Du hast ein abgeschlossenes kaufmännisches-technisches Studium oder vergleichbar mit Schwerpunkt Vertrieb? Du hast bereits mehrjährige einschlägige Berufserfahrung im internationalen OEM-Vertrieb der Automobil-/ Zulieferindustrie sammeln können? Du hast ein hohes Maß an Verantwortungsbereitschaft und Flexibilität gepaart mit Organisations- und Durchsetzungsvermögen und bist dabei noch ein Teamplayer? Dann lies gerne aufmerksam weiter.....

### Ein paar Worte zum suchenden Unternehmen:

ACPS Automotive ist Markt- und Technologieführer für Anhängervorrichtungen von PKWs, SUVs und Kleintransportern. 1955 in Möglingen bei Stuttgart gegründet, erwirtschaftete das Unternehmen 2021 mit rund 1.800 Mitarbeitern einen Jahresumsatz in Höhe von etwa 300 Mio. €. Seine innovativen und sicheren Anhänger- und Trägersysteme entwickelt, fertigt und vertreibt ACPS Automotive an neun Standorten in Europa, den USA und Mexiko unter der Marke ORIS. Die Zielgruppen sind dabei die Automobilhersteller in der Erstausrüstung und Endverbraucher sowie Unternehmen im Zubehörmarkt, wie Werkstätten und Händler. Über 140 Patente hält ACPS Automotive und gestaltet mit seinen Innovationen Märkte. Durch die Vergabe von Lizenzen gibt das Unternehmen technischen Fortschritt auch an Dritte weiter.

### Aufgaben der Position:

Du bist verantwortlich für den Ausbau und die Sicherstellung des geplanten Auftragsvolumens durch proaktive Akquise bei Kunden, Pflege der Kundenkontakte und geschickte Verhandlungsführung. Du betreust einen zugeordneten Kundenkreis, der sich aus Bestandskunden und Neukunden zusammensetzt. Dabei handelt es sich um Automobilhersteller und deren angeschlossenen Zubehörorganisationen. Zu deinen Tätigkeiten gehören folgende Aufgaben:

- Du baust proaktiv die Kundenbeziehungen aus, entwickelst und setzt eine nachhaltige globale Kundenstrategie (z.B. Produkt-, Preisstrategie) in Abstimmung mit deiner Führungskraft und evtl. lokal betroffenen KAMs um, pflegst selbstständig die Kundenkontakte, erstellst technisch-kommerzielle Präsentationen und präsentierst diese beim Kunden
- Du erstellst selbstständig Angebote, wirkst mit bzw. koordinierst die Preisbildung und führst die Preisverhandlungen
- Du erstellst und prüfst Verträge in Abstimmung mit dem Legal Department und schließt Verträge verantwortlich ab (z.B. Mehrjahresvereinbarungen)
- Als Teammitglied begleitest und unterstützt du die Entwicklungsprojekte in enger Abstimmung mit den Bereichen Entwicklung und Projektmanagement und vertrittst das Unternehmen bei auftretenden kaufmännischen Fragestellungen
- Du unterstützt deine(n) Vorgesetzte(n) bei Sonderprojekten und der Jahresplanung

### Erfahrung & Skills:

- Du hast ein abgeschlossenes kaufmännisch-technisches Studium, wie z. B. Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar mit Schwerpunkt Vertrieb
- Du hast bereits mehrjährige einschlägige Berufserfahrung im internationalen OEM-Vertrieb der Automobil-/ Zulieferindustrie sammeln können
- Du bringst ein hohes Maß an Verantwortungsbereitschaft und Flexibilität gepaart mit Organisations- und Durchsetzungsvermögen
- Du bist ein Teamplayer
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse sind für dich selbstverständlich, Französischkenntnisse sind von Vorteil
- Du hast eine versierte und geschickte Verhandlungstaktik und –Führung inne
- Sicheres Auftreten auch im Umgang mit oberen Führungsebenen rundet dein Profil ab

**Benefits:**

- Flexible Arbeitszeiten und mobiles Arbeiten / 80% remote / 20% vor Ort
- Freundliches Arbeitsklima in einem motivierten Team, zudem bieten wir dir abwechslungsreiche und spannende Projekte an, in denen du dein Wissen und deine Erfahrung verantwortungsvoll einbringen kannst
- Kompetente Unterstützung bei der Einarbeitung sowie die individuelle Förderung durch vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten
- Betriebliches Gesundheitsmanagement, einen Rückenkurs, Gesundheitstage und Seminare zum Thema Gesundheit
- Kostenfreie Kaffeespezialitäten, Wasserspender und Obst

Interessiert? Dann sende uns deine Bewerbungsunterlagen an: [dk@daniel-kopp-consulting.de](mailto:dk@daniel-kopp-consulting.de)

Daniel Kopp Consulting

Bleichmühlestr. 33 – 71065 Sindelfingen

mobil +49 - 157 – 581 68012

Mail: [dk@daniel-kopp-consulting.de](mailto:dk@daniel-kopp-consulting.de) Web: [www.daniel-kopp-consulting.de](http://www.daniel-kopp-consulting.de)