

Komm in unser Team!

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir an unserem Standort in Niederaichbach bei Landshut in Niederbayern Unterstützung in Vollzeit im Bereich Vertrieb in direkter Berichtslinie zur Leitung Vertrieb als

Key Account Manager Automotive (m/w/d)

Wir, die Sungwoo Hitech GmbH sind eine deutsche Tochtergesellschaft der Sungwoo Hitech, eines international agierenden Automobilzulieferers, mit Sitz in Niederbayern. Wir planen, entwickeln und fertigen Press-, Zieh- und Stanzteile aus Stählen und Metallen, produzieren komplette Schweißbaugruppen für die Automobilindustrie.

Deine Aufgaben:

- Du übernimmst von Beginn an strategische Verantwortung und wirst zum zentralen Ansprechpartner für den Kunden BMW sowie nach Absprache für weitere (Neu-)Kunden im Automotive- und/oder Non-Automotive-Bereich
- Du verantwortest die Betreuung bestehender Kunden sowie nach Abstimmung die Akquise neuer Kunden im Automotive- und Non-Automotive-Bereich
- Du verfolgst den Projektfortschritt und arbeitest eng mit internen Abteilungen wie Produktion, Qualität und Controlling zusammen, um reibungslose Abläufe sicherzustellen
- Du führst Jahrespreisverhandlungen und entwickelst nachhaltige Lösungen im Sinne einer langfristigen und erfolgreichen Partnerschaft
- Du bearbeitest technische Angebote und Bauteilkalkulationen und präsentierst diese professionell beim Kunden
- Mit deinen Marktbeobachtungen und deiner Expertise entwickelst du unsere Vertriebsstrategie kontinuierlich weiter
- Du repräsentierst unser Unternehmen bei Kundenbesuchen, Verhandlungen und gegebenenfalls Branchenveranstaltungen

Dein Profil:

- Du hast ein technisches oder betriebswirtschaftliches Studium (idealerweise Maschinenbau oder eine vergleichbare Fachrichtung) erfolgreich abgeschlossen
- Du verfügst über mehrjährige Erfahrung im Key Account Management in der Automobilbranche
- Du besitzt ein tiefgehendes Verständnis der Metallverarbeitung und Umformtechnik sowie Erfahrung in der Arbeit mit OEM-Kundenportalen und gute Kenntnisse in SAP
- Du verfügst über verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Du zeichnest dich durch hohe Einsatzbereitschaft, Flexibilität und Durchsetzungsvermögen aus
- Du arbeitest eigenverantwortlich, strukturiert und ergebnisorientiert
- Du überzeugst durch fachliche Kompetenz, ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke sowie ein souveränes Auftreten auf allen Hierarchieebenen
- Du pflegst eine hohe Kundenorientierung und verstehst es, langfristige Geschäftsbeziehungen erfolgreich aufzubauen und weiterzuentwickeln
- Deine Reisebereitschaft setzen wir voraus

Die Stelle ist unbefristet und dem Gleitzeitmodell zugeordnet. Die wöchentliche Sollarbeitszeit beträgt 40 Stunden. Das Bruttojahresgehalt liegt je nach Qualifikation und Erfahrung zwischen 75.000 – 83.000 € (Sonderzahlungen nicht enthalten).

Interesse geweckt? Dann sende uns deine vollständigen Bewerbungsunterlagen bitte unter Angabe deines frühestmöglichen Eintrittstermins und deiner Gehaltsvorstellung per E-Mail an: bewerbung@swwhitech.eu