



## Positionsprofil

R-0511-0001-0718\_A

„Account Manager (m / w)“

für

International führendes Elektrotechnik-Unternehmen

Bayern

-Auftraggeber-

## Rahmendaten

## Account Manager (m/w)

<b>Ansprechpartner KCI:</b>	Herr Wolfgang Krötz, Tel.: +49-(0)89-90 777 857, E-Mail: <a href="mailto:wk@kci-consult.com">wk@kci-consult.com</a>
<b>Projektstart:</b>	Juli 2018
<b>Position:</b>	<b>Account Manager (m/w)</b>
<b>Besetzungstermin:</b>	a. s. a. p.



## Unternehmen / Standort / Position

Unser Auftraggeber ist ein global führender Anbieter im Sektor „Connectivity“, der für globale Schlüsselindustrien wie Automotive, Automatisierungstechnik, Aerospace & Defence, Energie, Gebäudetechnik, Bahn, Breitband-Kommunikation, Braune- und Weiße Ware sowie Medizintechnik Produkte im Kernbereich der „electronic connection“ entwickelt und fertigt. Mit rund 90.000 Mitarbeitern realisiert das Unternehmen in 50 Ländern dieser Erde insgesamt über 13 Mrd. U.S.-\$ Umsatz.

Technologischen Vorsprung, in erster Linie auch für seine Kunden, realisiert die Company mit weltweit präsenten Fertigungsstätten sowie Service- & Vertriebseinheiten und last not least ca. 7.000 Ingenieuren.

Über seine Business Unit Aerospace, Defence & Marine beliefert die Gruppe die führenden internationalen OEM und Zulieferer in diesem Bereich mit elektromechanischen Komponenten und Systemen, wie z. B. Steckverbinder, Kabel und Leitungen, Relais, Schalter, Netzfilter oder Sensoren.

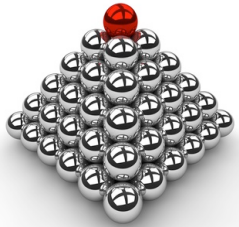
Als von internationaler Aktivität und Zusammenarbeit maßgeblich geprägte, weltweit präsente und aktive Unternehmensgruppe fokussiert das Unternehmen Integrität, Verantwortung, Teamarbeit und Innovation. Diese Werte prägen die globale Identität der Company als Arbeitgeber und setzen Standards bei der Weiterentwicklung des Unternehmens.

Im Zuge der qualitativen und strukturellen Optimierung der Vertriebsorganisation suchen wir für die Business Unit Aerospace, Defence & Marine einen fachlich wie persönlich überzeugenden

## Account Manager (m/w)

mit Dienstsitz im Raum Süddeutschland (Home Office), gemäß den nachfolgend aufgeführten Spezifikationen.

## Positionsdetails



Der / die Stelleninhaber/-in berichtet direkt an den Sales Manager Central EMEA Aerospace, Defence & Marine. Aufgrund der Home Office-Regelung liegt der Dienstsitz idealer Weise im süddeutschen Raum. Die Verantwortung für mehrere strategische Kunden der Aerospace & Defense Industrie im europäischen Raum (wie z. B. Unternehmen der Airbus-Gruppe und deren Ableger wie Airbus Helicopters, Airbus DS etc.) umfasst (siehe ff.) die optimale Weiterentwicklung und den Ausbau von Kundenbeziehungen, Projekten und Umsatz (aktuelle Umsatzverantwortung: >6,5 Mio. US-\$) mit Schwerpunkt im Aerospace & Defense-Sektor bei gleichzeitiger Sicherstellung höchster Kundenzufriedenheit. Dies beinhaltet die Entwicklung von Kundenstrategie, -planung und Relationship Management sowie Projektmanagement und Promotions. Ferner das Erkennen und Realisieren neuer Optionen und Projekte sowie die Verantwortung für die Steigerung der Kundenanteile und das Management der Projektpipeline in Zusammenarbeit mit der Entwicklungsorganisation.

Zur Sicherung der Complying Services und der Projektrealisierung für den Kunden arbeitet die vakante Position eng mit einer Vielzahl unterschiedlicher Funktionen innerhalb des Konzerns zusammen.

Eine besondere Verantwortung liegt im Fokus auf den Aerospace Defense-, Rotor Wing- und New Technology-Markt in Deutschland - als Spezialist und Treiber der entsprechenden Kooperation(en) unseres Auftraggebers.

All dies erfordert engagierte Vertriebsarbeit, basierend auf enger Kommunikation mit und starker Präsenz beim Kunden. Sprich: eine agile Persönlichkeit mit Freude an aktiver Vertriebstätigkeit, Begeisterungsfähigkeit sowie hohem Eigenantrieb. Des Weiteren die Fähigkeit Dinge intern wie extern voranzutreiben, dabei überlegt zu kommunizieren und zu agieren, eine gewisse Berufserfahrung sowie persönliches Standing und Belastbarkeit.

Eine mittel- bis langfristige Komponente dieser Position ist es, bei fachlicher und persönlicher Qualifikation sowie Interesse persönliche Weiterbildungsmöglichkeiten in Richtung Teamleitung wahrnehmen zu können – und entsprechend gefördert zu werden.

Es handelt sich folglich um eine Aufgabe mit langfristiger Perspektive und interessanten fachlichen wie persönlichen Herausforderungen.

## Kernaufgaben & -ziele

- Technische Kundenberatung & Vertrieb über das gesamte Produktportfolio (siehe nachfolgend) des Unternehmens, mit Schwerpunkt im Bereich Aerospace & Defence, s. o.
- Vertrieb von Elektromechanischen Komponenten/Systemen (Leitungen, Kabel, Schrumpfschläuche, Kennzeichnungssysteme, Stecker, Relais, etc.), System- und Produktpräsentationen
- Forecast- und Wachstumsverantwortung (Umsatzvolumen ca. 6,5 Mio. US-\$ p. a.)
- Kontinuierliches Relationship Management sowie Aufbau neuer Geschäftsverbindungen
- Einführung neuer Produkte bei bestehenden und neuen Kunden

Fortsetzung auf Seite 4

#### Fortsetzung Kernaufgaben & -ziele

- Professionelles Projektmanagement im Bereich Vertriebsprozesskoordination – von der Akquisition bis zur Auslieferung
- Identifikation und Verfolgung neuer Geschäftsfelder mit Fokus Deutschland
- Ermittlung / Antizipation künftiger Anforderungen / Bedürfnisse der Kunden
- Aktive Mitarbeit im Business Development des Geschäftsbereichs

#### Key Account Manager (m/w)

#### Gewünschter fachlicher Hintergrund:

- Ingenieurstudium (mind. Bachelor-Abschluss) der Elektro- oder Feinwerktechnik bzw. andere technische Studienabschlüsse oder auch eine andere, adäquate Ausbildung in Verbindung mit entsprechender Berufserfahrung, Kompetenz und Sprachkenntnissen (siehe nachfolgend); idealer Weise bereits Kenntnisse und/oder verstärktes Interesse für die Marktbereiche Aerospace, Defense & Marine
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung im professionellen Sales Engineering – idealer Weise im Sektor Aerospace & Defense sowie im Bereich der Elektromechanik
- Idealer Weise gute bis sehr gute Kenntnisse / umfangreiche Praxis im Bereich elektromechanischer Anschluss- und Verbindungstechnik sowie im Bereich Konstruktion
- Erfahrung in Projekten/dem Projektmanagement sowie im Account Planning und Relationship Management
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift; Französischkenntnisse sind ideal, jedoch nicht Bedingung
- Gute Kenntnisse in MS-Office – SAP-Kenntnisse sind von Vorteil

#### Ideale Persönlichkeit:

- Ausgeprägte Selbstmotivation und –organisation sowie Belastbarkeit
- Wille und Bereitschaft zu Reisen
- Open minded
- Unternehmerisches Denken, Geschäftssinn sowie betriebswirtschaftliches Verständnis
- Ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten – mündlich wie schriftlich sowie erfolgreiche Erfahrung, basierend auf den erforderlichen Skills im Umgang mit anspruchsvollen Kunden
- Motivation und Mentalität, Dinge voranzutreiben – und dabei –intern wie extern- überlegt zu kommunizieren und agieren

Fortsetzung auf Seite 5

Fortsetzung Ideale Persönlichkeit

- Interesse und Ambitionen, mittelfristig Führungsaufgaben zu übernehmen sowie die Bereitschaft, sich in diese Richtung entsprechend coachen zu lassen
- Eine schnelle Auffassungsgabe hinsichtlich produktspezifischer/technischer Fragestellungen
- Breites technisches Interesse sowie Begeisterungsfähigkeit für Aerospace- & Defense-Themen
- Ein selbstbewusstes Auftreten in Verbindung mit hoher Empathie und Problemlösungskompetenz
- Teamfähigkeit – intern wie extern

Notizen: