



Herzlich Willkommen bei der HellermannTyton GmbH & Co. KG, einem der führenden Hersteller und Anbieter von Kabelmanagementprodukten. Wir sind stolz darauf, ein Team von mehr als **7.000 Beschäftigten in 40 Ländern** zu sein, die täglich daran arbeiten, unseren gemeinsamen Erfolg weiter auszubauen. Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt und wir sind immer auf der Suche nach motivierten und talentierten MitarbeiterInnen, die unser Team unterstützen möchten. Wenn Sie bereit sind, Ihre Erfahrung und Ihr Talent in einem dynamischen Umfeld einzubringen, um gemeinsam mit uns zu wachsen, dann bewerben Sie sich jetzt!

Für diese Position suchen wir eine engagierte Persönlichkeit mit **Wohnsitz in Süddeutschland**, idealerweise in der Region zwischen Franken und Oberbayern.

Junior Key Account Manager (w/m/d) Automotive

Ort: [Munich](#) | Art der Stelle: [Vollzeit \(40h\)](#) | Eintrittsdatum: [ab sofort](#)

IHRE AUFGABEN

- Unterstützung der Key Account Manager bei Kunden wie Audi und BMW
- Umsetzung der „Focus Markets“-Strategie im Bereich Neuteilentwicklung
- Mitwirkung bei der Freigabe von Standardteilen
- Durchführung gezielter Vertriebsaktivitäten zur Erreichung der vereinbarten Ziele
- Unterstützung bei der Umsetzung von Vertriebsstrategien und Multiplikation von Verkaufserfolgen
- Einführung von Neuentwicklungen in Zusammenarbeit mit Projektmanagement und Produktentwicklung
- Erstellung von Forecasts für die Produktionsplanung
- Enge Zusammenarbeit mit Fachabteilungen und starke Teamorientierung
- Identifizierung von Marktchancen und Anforderungen für zukünftiges Wachstum
- Erstellung von Wettbewerbsanalysen gemäß Vorgaben der Vertriebsleitung

IHR PROFIL

- Abgeschlossenes technisches oder kaufmännisches Studium bzw. Ausbildung, idealerweise in Kunststofftechnik, Maschinenbau oder Fahrzeugtechnik
- Mehrjährige Berufserfahrung im Automotive-Umfeld, vorzugsweise in Fluid Routing Management, Thermal Management oder Komponentenmanagement
- Vertriebserfahrung im B2B-Geschäft mit OEMs oder Tier-1-Zulieferern
- Ausgeprägtes technisches Verständnis sowie analytisches und strategisches Denken
- Hohe Eigenmotivation, Flexibilität und Teamfähigkeit
- Verhandlungsgeschick und sicheres Auftreten beim Kunden
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft inkl. Übernachtungen
- Wohnsitz nach Wahl in Süddeutschland

- Führerscheinklasse B (Dienstfahrzeug, auch zur privaten Nutzung)

WAS WIR BIETEN



Mobiles Arbeiten



Attraktive Vergütung



Flexible Arbeitszeit



Aufstiegchancen



30 Tage Urlaub



Familiäres Betriebsklima



Weiterbildung



Gesundheitsmanagement

IHR ANSPRECHPARTNER

Benn Bölter
Personalabteilung
HellermannTyton GmbH & Co. KG



Jetzt bewerben

www.HellermannTyton.de/karriere