



Für unseren Standort Meitingen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Zuge einer Vertretung befristet im Bereich Sales & Marketing einen

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D) BEFRISTET AUF 48 MONATE

IHRE AUFGABEN

- Ganzheitliche Betreuung und Weiterentwicklung der zugewiesenen OEM-Kunden (insbesondere BMW, AMG sowie ggf. weitere OEMs) im Bereich Carbon-Keramik-Bremssysteme
- Sicherstellung der kommerziellen, technischen und logistischen Performance entlang der Kundenprogramme (Serien- und Projektgeschäft)
- Verantwortung für die operative Umsetzung bestehender Verträge, Preise, Volumina und Änderungsanfragen (Change Management)
- Sicherstellung einer stabilen Kundenbeziehung sowie frühzeitige Identifikation und Eskalation kritischer Themen
- Koordination von Angebotsprozessen in Abstimmung mit internen Fachabteilungen
- Mitarbeit bei der Kundenstrategie in enger Abstimmung mit dem Customer Sales Development Manager und dem Management
- Koordination und aktive Mitwirkung an internen Sales-Prozessen, insbesondere Change Management, Customer Satisfaction sowie Werkzeug- & Inventarisierungsprozesse, einschließlich der Vertretung der Sales-Abteilung als verantwortliche Schnittstelle bei internen sowie externen Qualitätsaudits

UNSERE ANFORDERUNGEN

- Erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium der Fachrichtung Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaftslehre oder Maschinenbau
- Mehrjährige Erfahrung im Key Account Management oder Projektmanagement im Automotive-Umfeld (OEM-Erfahrung von Vorteil)
- Gute Kenntnisse in Seriengeschäft, Programmsteuerung und Kundenprozessen in der Automobilindustrie
- Stark ausgeprägte Kommunikations- und Koordinationsfähigkeit im internationalen Umfeld
- Strukturierte, zuverlässige und lösungsorientierte Arbeitsweise
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Hohe Reisebereitschaft im In- und Ausland

UNSER VERSPRECHEN

- Mitarbeit in einem stark wachsenden Unternehmen
- Leistungsgerechtes Einkommen
- Flexible Arbeitszeiten
- Attraktive, vom Arbeitgeber finanzierte betriebliche Altersvorsorge und ein modernes Gesundheitsmanagement
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeiten
- Individuelle Entwicklungs- / Weiterbildungsmöglichkeiten
- Teamorientiertes Arbeitsklima

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung per E-Mail an JOBSBSCCB@sglcarbon.com (diesbezüglich lesen Sie bitte die [Datenschutzerklärung Bewerber und Beschäftigte BSCCB GmbH](#)).

Für einen ersten Kontakt steht Ihnen Frau Victoria Lindemeyr unter Tel. 08271/83 2400 zur Verfügung.