

Vertriebsingenieur (m/w/d) Schwerpunkt Account Management

Standort: Beelen GER

Eintrittsdatum: ab sofort

Ihre Aufgaben:

- Hauptansprechpartner für alle Belange im Zusammenhang mit den zugewiesenen Accounts
- Erfassung der Kundenbedürfnisse und Erstellung von Grobkonzepten unter Beachtung der globalen Märkte
- Kundenbetreuung und -entwicklung (potenzielle Kunden und Bestandskunden) mit dem Ziel einer soliden und langfristigen Kundenbeziehung
- Erstellung von Entwicklungsplänen für die jeweiligen Accounts zur Steigerung von Umsatz und Rentabilität
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit unter Berücksichtigung der Unternehmensinteressen
- Eigenständige Betreuung von Kundenanfragen, Kundenaufträgen und auch bei Intercompany-Projekten
- Erstellung aussagekräftiger Vertriebsunterlagen
- Führen von Auftragsverhandlungen bis zum Vertragsabschluss
- Projektübergabe an die interne Auftragsabwicklung
- Kontinuierliches Reporting ins Unternehmen (CRM-System)
- Erstellung von managementgerechten Markt-/ Kundenanalysen inkl. Potenzialbewertung von Branchen und Kunden
- Vorbereitung und Beteiligung an Messen, Präsentationen, Vorträgen und Schulungen

Ihr Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches oder technisches Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Fundierte Berufserfahrung im Vertrieb
- Gute Branchenkenntnisse (Kunden, Marktbegleiter, Lieferanten) im Umfeld Automotive
- Erfahrung und ständige Weiterbildung im Bereich E-Mobilität
- Professioneller Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern
- Exzellente kommunikative Fähigkeiten und Durchsetzungsfähigkeit auch in englischer Sprache
- Weitere Fremdsprache wünschenswert
- Unternehmerisches Denken und ein hohes Maß an Eigenverantwortung, Motivation und lösungsorientiertem Denken
- Integrative und kooperative Persönlichkeit
- Internationale Reisebereitschaft und Flexibilität

Kontakt

Aumann Beelen GmbH
Dieselstraße 6
48361 Beelen, Deutschland

Theresa Ruttkamp
Personal
Fon: +49 2586 888 0; Mail: career.bee@aumann.com