

**Kontaktdaten**

Friedrichsplatz 1  
68165 Mannheim

Tel. 0151 54747475  
kontakt@search-hr.com  
www.search-hr.com

**Unser Kunde ist ein global führender Anbieter von Transport- und Logistikdienstleistungen mit hochspezialisierten Branchenlösungen. Dank fundierter Erfahrungen und modernster IT-Systeme positioniert sich das Unternehmen zudem erfolgreich mit einer exzellenten service- und lösungsorientierten Logistikberatung am Markt. Unser Kunde betreibt ein weltweites Netzwerk. Für den Bereich Sales/Marketing suchen wir im Raum Süddeutschland im Auftrag unseres Kunden eine/n**

---

## Key Account Manager Automotive (m/w)

---

### Profil

- Übernahme der Vertriebsverantwortung für international agierende Top-Kunden und die erfolgreiche Gewinnung von Neukunden und umfassende Betreuung und Ausbau der Accounts
- Umsetzung einer erfolgreichen und langfristigen Kundenbeziehung und Agieren als Berater auf Augenhöhe im gesamten Leistungs- und Beratungsportfolio zu strategischen, fachlichen und technologischen Fragen
- Pflege und Ausbau von langjährigen Kundenbeziehungen durch ganzheitliches und professionelles Serviceverständnis
- Verantwortungsvolles Engagement in der Pflege und dem Ausbau des Customer Relation Managements
- Fundierte Marktkenntnisse und Erarbeitung neuer Chancen im Markt und Umsetzung in erfolgreiche Geschäftsbeziehungen
- Ausarbeitung von zielgerichteten und maßgeschneiderten Kundenlösungen
- Schnittstellenfunktion zwischen dem Kunden und der operationellen Seite sowie als Koordinator für Großkundenprojekte
- kontinuierliches Monitoring der prozessrelevanten Kennzahlen als Tool der Vertrieboptimierung, Qualitäts- und Prozessanalyse und zum Zwecke der Qualitätssicherung
- Einhaltung der landesspezifischen Rechtsvorschriften und „Leben“ des Verhaltenskodex im Unternehmens

### Qualifikation

- Erfolgreicher Abschluss einer kaufmännische Ausbildung bzw. ein technisches oder wirtschaftliches Studium
- Mehrjährige Branchenerfahrung, Fähigkeit und ein hohes Maß an Leidenschaft Projekte und Kunden für sich zu gewinnen
- Langfristige Erfahrung in der Pflege von Kunden- und Geschäftsbeziehungen sowie deren erfolgreiche und souveräne Steuerung
- Fähigkeit mit Fachkompetenz die Gesprächspartner über alle Hierarchieebenen hinweg, intern wie extern, zu gewinnen und durch Ihre Professionalität und Persönlichkeit zu überzeugen
- „Macher-Qualitäten“ mit einem exzellenten Verständnis für logistische Prozesse sowie die Fähigkeit diese pro aktiv voranzutreiben und in aktiven Netzwerken zu leben
- Ausgeprägte Vertriebs-, Analyse- und Präsentationsstärke auf Führungs- und operativer Ebene und ein hohes Maß an Selbstständigkeit und Eigeninitiative
- Hohe Mobilitätsbereitschaft ist erforderlich
- Verhandlungssichere Englisch-Kenntnisse sowie weitere Fremdsprachen wünschenswert

**Unser Kunde bietet** bietet eine Tätigkeit mit einem hohen Maß an Eigenverantwortung eingebettet in einem interessanten und anspruchsvollen Aufgabengebiet. Mit der Position verbunden sind eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung mit Sozialleistungen eines modernen Unternehmens sowie eine individuelle Einarbeitung.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem auf Wachstum ausgerichteten Unternehmen ausbauen möchten, dann senden Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der Kennziffer **1434** in digitaler Form an kontakt@search-hr.com. Für Rückfragen stehen wir Ihnen unter der Telefonnummer 0151 54747475 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.