

## » Business Development & KAM: Strategischer Marktausbau und Vertrieb von Serienkomponenten in der Fahrzeugtechnik sowie weiterer Zukunftsmärkte

# Business Development / Key Account [m/w/d]

» **Unser Klient** ist Senior Flexonics ([www.seniorflexonics.de](http://www.seniorflexonics.de)), ein selbstständig agierender Mittelständler mit Sitz in Kassel. Eingebunden in eine Unternehmensgruppe werden hochwertige Komponenten aus Edelstahl für vielfältige Industrien entwickelt, gefertigt und vertrieben. Das jüngste Geschäftsfeld „Fahrzeugtechnik“ entwickelte sich die letzten Jahre sehr erfolgreich. Bereits jetzt trägt es fast zur Hälfte der über 40 Mio. € Umsatz bei. Kundenorientierte Auftragsentwicklungen sowie eine umfassende Fertigungskompetenz sorgen für eine hohe Wertschöpfung. Eine ausgezeichnete Fertigungsqualität der langlaufenden Serien (bis 200 TSD p.a.) sorgen für stabile und langjährige Kundenbeziehungen. Aufgrund einer gestiegenen Zahl an Kunden sowie des weiteren strategischen Ausbaus – auch in neue Märkte und Produkte – wird die Stelle geschaffen.

### » Ihre Aufgaben:

- Die langfristige gezielte strategische Neukundenakquise von strategisch wichtigen Herstellern gehört genauso zu Ihren Aufgaben wie die Betreuung und das profitable Wachstum mit Bestandskunden deutscher OEM's und Tier 1's im Truck- (Daimler, Scania, MAN...) und Off-Highway-Segment (MTU, Deutz, Liebherr...).
- Sie identifizieren Marktchancen und entwickeln Strategien, um bestehende und neue Kunden aus- und aufzubauen. Dies umfasst u.a. auch die Analyse von neuen Märkten hinsichtlich Technologien und Produkten. Beispielhaft genannt die Wasserstofftechnologie / Fuel Cell in der Nutzfahrzeugindustrie sowie der Energie-Wärmeerzeugung.
- Sie erarbeiten Konzepte für Vermarktung, Marketing, Absatzförderung sowie Preis- und Konditionenmanagement und sorgen für strategische Partnerschaften und Kooperationen.
- Sie sorgen für eine ganzheitliche Entwicklung und übernehmen die Präsentation, Nutzenargumentation, Verhandlungsführung und Vertragsprüfung bei unseren nationalen/internationalen Bestands- und Neukunden.
- Immer eine technische Lösung im Blick, kommunizieren Sie eng mit internen Schnittstellen, arbeiten gemeinsam in interdisziplinären Projektteams in der Entwicklung sowie Ihren Kollegen im Sales Operation.
- Sie berichten regelmäßig an die Bereichs- bzw. Geschäftsleitung und sind in die Budget-, Forecast- und Quartalsplanung involviert.

### » Ihr Profil:

- Sie sind eine überzeugende und lösungsorientierte Vertriebspersönlichkeit mit strategisch konzeptioneller Arbeitsweise und hohen Kompetenzen in Kommunikation und Verhandlung.
- Idealerweise verfügen Sie über eine mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb für OEM's und Tier 1's sowie dem interkulturellem Umgang mit Automobilherstellern und Systemlieferanten.
- Sehr gute Englischkenntnisse sowie eine Reisebereitschaft von ca. 15 – 20 % runden Ihr Profil ab.

### » Sie erwartet:

- Eine attraktive und verantwortliche Gestaltungsaufgabe bei einem soliden und international erfolgreichen Mittelständler mit eigener Entwicklung und vielfältiger Fertigungskompetenz.
- Ein moderner Arbeitsplatz, ein kollegiales Miteinander sowie flache und entscheidungsfreudige Strukturen mit zukunftsfähiger Strategie zum Serienhersteller.
- Eine attraktive und lebendige Uni-Großstadt an der Fulda mit guter Luft und bezahlbarem Haus im Grünen.

### » Kontakt:

- Kennziffer: FQ602-CA
- CAPERA Kassel – Personalberatung, Frank Quathamer
- Tel.: 0561 400 859 20 oder 0163 709 1914, auch abends und am Wochenende

### » Jetzt per Online-Formular bewerben



Frank Quathamer  
0561 400 859 20  
0163 709 1914

**CAPERA** » GRUPPE

Personalberatung & Personalentwicklung

Hamburg • Bremen • Berlin • Bielefeld • Hannover • Göttingen  
Kassel • Düsseldorf • Stuttgart • Baden-Baden • Fürstenfeldbruck