

WIR. KÖNNEN. KUNSTSTOFF.

Die GUBESCH GROUP ist eine familiengeführte Unternehmensgruppe, die für namhafte Kunden aus verschiedenen Branchen intelligente Kunststoff-Lösungen entwickelt und produziert. Unsere Standorte in Emskirchen, Markt Erlach (Losaurach) und Wilhelmsdorf liegen günstig inmitten der Metropolregion Nürnberg und beschäftigen mehr als 600 echte Kunststoff-Köner.

Wir wollen Ihr Können! Bewerben Sie sich bei der
Gubesch Prototypes & Tools GmbH am Standort Wilhelmsdorf (Bayern) als

KEY ACCOUNT MANAGER (M/W/D)

(Ref.-Nr. 2612 ws)

Das bieten WIR:

- Familiäres und angenehmes Arbeitsklima
- Vielversprechende Zukunftsperspektiven
- Kurze Entscheidungswege und offene Kommunikation
- Unterstützung bei Ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung mit zielgerichteten Maßnahmen
- Eine anspruchsvolle und herausfordernde Aufgabe
- Nähe zu den Großstädten Nürnberg / Fürth / Erlangen
- Dienstwagen auch zur privaten Nutzung
- Dienstfahrrad-/E-Bike-Leasing
- Zuschuss zur betrieblichen Altersvorsorge
- Möglichkeit zum teilweisen mobilen Arbeiten

Das KÖNNEN Sie:

- Fundierte Berufserfahrung im Vertrieb / Key Account Management mit Schwerpunkt Automotive
- Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit anschließender Weiterbildung zum Betriebswirt oder Hochschulstudium mit Schwerpunkt Wirtschaft oder Technik
- Sehr gute Kenntnisse von Projektabläufen
- Selbstständige, eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Analysefähigkeit und strukturiertes Denken
- Verhandlungsgeschick und Ergebnisorientierung
- Freude am Kundenkontakt und sicheres Auftreten
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft (ca. 25%)

Ihre Aufgabe rund um KUNSTSTOFF:

- Sowohl Betreuung als auch Gewinnung von Kunden für das Produktspektrum der GUBESCH GROUP
- Erstellung und Verhandlung von Angeboten bei Neuvergaben, im Änderungsmanagement, der laufenden Serienproduktion und für Ersatzteile im Auslauf
- Einsteuern von Kalkulationen als auch Kundenverträgen im Unternehmen und Koordination von Angebotsprozessen bis zur Auftragsannahme
- Beratung nationaler und internationaler Kunden hinsichtlich Nutzens und Mehrwert bei innovativen Produkten mit unterschiedlichen Fertigungsverfahren mit Unterstützung durch unser technisches Team
- Beobachtung und Analysierung der Markt- und Wettbewerbssituation zur Identifikation aktueller und zukünftiger Potentialfelder
- Repräsentation der GUBESCH GROUP beim Kunden, auf Veranstaltungen und auf den Business-Plattformen
- Berichterstattung an die Leitung Produktteam und an die Geschäftsleitung

Senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins, Ihrer Gehaltsvorstellung sowie der Referenznummer bitte per E-Mail an bewerbungen@gubesch.de (max. 8 MB) oder auch schriftlich. In diesem Fall bitten wir Sie auf Schnellhefter und Bewerbungsmappen zu verzichten.

Unsere Datenschutzerklärung finden Sie unter:
<https://www.gubesch-group.de/datenschutzerklaerung/>

Gubesch GmbH
z. H. Frau Neudecker
Bewerbungsmanagement
Postfach 0124 · 91448 Emskirchen
Tel-Nr. 09104/82284-224
www.gubesch-group.de