

Das sind Wir

Wir sind ein inhabergeführter, mittelständischer Personaldienstleister mit mehr als 20 Jahren Markterfahrung. Über unser bundesweites Kundennetzwerk und unsere langjährigen Kontakte zu regionalen Unternehmen bieten wir Ihnen hervorragende Karrierechancen und berufliche Perspektiven im Rahmen der direkten Personalvermittlung oder der Arbeitnehmerüberlassung. Von nunmehr mehrfach als „Top Company“ ausgezeichnet, stehen wir für eine zuverlässige, faire und langfristige Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wir bringen Sie mit den besten Arbeitgebern zusammen und finden gemeinsam mit Ihnen Ihren „Perfect Match“.

Key Account Manager (m/w/d)

(1040)

📍 Standort: Stuttgart 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche

Wen wir suchen

Sie bringen Erfahrung aus der Automotive-Branche mit und konnten bereits erste Berührungspunkte im Key Account Management sammeln? Dann nutzen Sie jetzt Ihre Chance, als **Key Account Manager (m/w/d)** den nächsten Karriereschritt zu gehen.

Gehen Sie gemeinsam mit uns als zuverlässiger Partner den nächsten Schritt in Ihrer Karriere – wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Aufgaben

- Vertretung und Unterstützung des Key Account Managers
- Betreuung und Ausbau von Großkunden sowie Neukundenakquise
- Budgetplanung, Preis- und Mengenverhandlungen sowie Profit Management
- Erstellung von Angeboten und Preiskalkulationen
- Entwicklung neuer Liefermöglichkeiten und Produktportfolios
- Markt-, Wettbewerbs- und Kundenanalysen in Zusammenarbeit mit Marketing
- Koordination von Marketing- und Vertriebsaktivitäten im Gebiet
- Überwachung von Preis-, Mengen- und Liefervereinbarungen
- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit sowie Reklamationsmanagement
- Krisenmanagement bei Liefer-, Logistik- und Qualitätsproblemen
- Organisation und Durchführung von Kundenbesuchen und Berichterstattung
- Sammlung von Marktinformationen zur Unterstützung strategischer Entscheidungen

Ihr Profil

- Ausgeprägte Kunden- und Serviceorientierung sowie starke Kommunikationsfähigkeit
- Selbstständige und strukturierte Arbeitsweise
- Teamfähigkeit und Erfahrung im internationalen Umfeld
- Fähigkeit zur abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit
- Digitale Affinität und Verständnis moderner Verkaufsprozesse
- Führungsqualitäten sowie Förderung und Unterstützung von Teammitgliedern
- Hohe Reisebereitschaft (ca. 50 %)
- 2-6 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Das können Sie erwarten

- unbefristete Anstellung
- Übernahme erfolgt durch Kunden

so erreichen Sie uns

Alexander Stanek
Branch Manager

Telefon: 0711 - 25 27 96 0

Telefax: 0711 - 25 27 96 99

E-Mail: stuttgart@epos-services.com

Website: www.epos-services.com

Abteilung(en): kaufmännisch

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: IGZ

[Impressum](#)

