



In der Röchling-Gruppe gestalten Sie Industrie. Weltweit. Gemeinsam verändern wir den Alltag vieler Menschen – denn wir machen Autos leichter, Medikamentenpackungen sicherer und verbessern industrielle Anwendungen. Mit 11.000 Mitarbeitern in 25 Ländern.

Im Unternehmensbereich Automotive gestalten Sie die Mobilität von morgen. Gemeinsam mit unseren Kunden entwickeln wir Systemlösungen für mehr Aerodynamik und Effizienz. Das heißt: Wir schonen die Umwelt und verbessern gleichzeitig das Fahrerlebnis von Millionen Fahrzeugen.

Die Kunststoff- und Hybridteile, die wir in Weidenberg produzieren, wiegen maximal 100 Gramm. Und die meisten noch sehr viel weniger – oft nur ein Gramm. Unser Anspruch ist die enge Toleranz, die Maßhaltigkeit der Teile und eine beständige Weiterentwicklung unserer Produkte. Denn wir bewegen uns in einem sehr dynamischen Markt. Von den Kunden werden stetig Innovationen gefordert – und wir sorgen mit unseren Kunststoffprodukten in der Automobilindustrie für eine höhere Effizienz und geringere Emissionen. Dahinter steht unser Team mit rund 190 Mitarbeitern.

Am Standort Weidenberg suchen wir eine/n

Senior Key-Account-Manager Vertrieb (m/w/d)

Ihre zukünftigen Aufgabenschwerpunkte

- Aktive und eigenständige Kundenbetreuung im Innen- und Außendienst
- Akquisition und Betreuung von strategischen Neu-Kunden und Sicherung der Bestandskunden
- Erstellung von kundenspezifischen Angeboten und begleitenden Dokumenten
- Angebotsnachverfolgung, Angebotsauswertung, Analyse von strategischen Kundenbedarfen
- Vor- und Nachbereitung von Kundenbesuchen
- Durchführung von Preisverhandlungen und Vertragsprüfung
- Review der monatlichen Auftragseingangs- und Umsatzplanung mit entsprechendem Reporting
- Organisation und Teilnahme an den Anfragebesprechungen / Projektbesprechungen
- Planung und Durchführung von kundenspezifischen Marketing- und Vertriebsaktivitäten und Messen

Unsere Anforderungen

- Kaufmännische Ausbildung, idealerweise auch technisches Verständnis oder ein erfolgreich abgeschlossenes technisches oder betriebswirtschaftliches Studium

- Mindestens 5 Jahre Erfahrung im relevanten Aufgabengebiet sowie nachgewiesene Vertriebsserfolge
- Idealerweise Erfahrung im Vertrieb (Kunststoffverarbeitende Industrie / Automotive)
- Vertriebs- und kundenorientiertes Denken
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägtes Kommunikationsvermögen
- Sicherer Umgang mit den MS-Office-Anwendungen
- Mittlere Reisebereitschaft im In- und Ausland
- Organisationsvermögen, Teamfähigkeit, Flexibilität und hohe Selbstständigkeit

Wir bieten

- ein innovatives Umfeld mit zukunftssicheren Produkten und interessanten und verantwortungsvollen Aufgaben
- persönliche Entfaltungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie den Austausch mit internationalen Teams
- eine respektvolle und wertschätzende Arbeitsatmosphäre und ein gutes kollegiales Betriebsklima
- ein attraktives Vergütungspaket mit tariflichen Leistungen
- Arbeitsplätze mit ergonomischer Ausstattung
- eine langfristige berufliche Zusammenarbeit in einem

expandieren mittelständischen Unternehmen einer
erfolgreichen und international operierenden
Unternehmensgruppe

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung (Anschreiben,
Lebenslauf, Zeugniskopien) mit Angabe Ihrer
Gehaltsvorstellung und Eintrittstermin.