

Key Account Manager Automotive (w/m/div.)

 Karrierelevel: Berufserfahrene

 Branche: Mobilität

 Standort: Stuttgart

 Anteilig remote

 Vollzeit, Teilzeit



Was Dich erwartet

Es erwarten Dich spannende Projekte, in denen Du die digitale Welt von morgen mitgestaltest.

Begeisterung für neue Technologien und branchenübergreifende Methodenexpertise zeichnen dabei unsere Arbeit aus. Unser Erfolg beruht auf unserer Innovationskraft, gegenseitigem Vertrauen, einem wertschätzenden Miteinander, Diversität und Verantwortung. Freu Dich auf ein großartiges Team.



Stellenbeschreibung

- Du baust die strategische **Vertriebs- & Kundenentwicklung** im globalen Geschäftsfeld Automotive aus. Du verantwortest Verhandlungsstrategien und entwickelst Vertriebsprozesse und -methoden aktiv weiter.
- Du bist verantwortlich für die **Akquise-Projektleitung** im Rahmen von Großprojekten und koordinierst zahlreiche Fachbereiche und Geschäftsfelder bei unseren Kunden.
- Du führst eine eigenständige Kommunikation mit Kunden und Partnern in Leitungsebenen vom Erstkontakt über die **Vertragsgestaltung** bis in die **partnerschaftliche Beziehung**. Dabei identifizierst Du die Kundenanforderungen und schaffst Lösungen.
- Du leistest einen entscheidenden Beitrag zur **Ereichung der Wachstumsziele** der ITK und verantwortest strategische Umsatz- und Accountziele im Geschäftsfeld Automotive. Du entwickelst und betreust Schlüsselkunden mit hohem strategischen Fokus.
- Du begleitest unsere Kunden bei ihrer Journey im Geschäftsfeld Automotive und darüber hinaus. Zudem entwickelst Du **Innovationen** und stimmst dich bezüglich technischer Inhalte cross-funktional mit unseren internen und externen Partnern ab.
- Du **präsentierst** souverän unser **Unternehmen** und Leistungsspektrum im täglichen und persönlichen Kundenkontakt auf hohen Managementebenen, als Speaker bei Veranstaltungen sowie aktiv auf Social Media Kanälen.

Qualifikationen

- **Begeisterung:** Leidenschaft für innovative Themen, technikaffin, Freude daran Neues zu lernen
- **Persönlichkeit und Arbeitsweise:** Kommunikativ, empathisch, neugierig, teamfähig, Selbstständig, analytische und konzeptionelle Denkweise, verantwortungsbewusst und entschlossen
- **Erfahrungen und Know-How:** Langjährige Erfahrungen im technischen Vertrieb vorzugsweise im Bereich Automotive im Umfeld von Software- und Systemengineering, fundiertes Know-How im B2B-Vertrieb
- **Ausbildung:** Absolviertes Studium der Elektrotechnik, Informatik, Wirtschaftsingenieurwesen oder einen vergleichbaren Abschluss
- **Sprachen:** Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

[Zur Stellenanzeige](#)