



Position erfolgreich besetzt

Unser Kunde entwickelt und produziert Produkte für den Medical und Diagnostics Bereich. Als führender Hersteller von Komponenten baut er die Marktsegmente weiter aus. Für die Betreuung von ausgewählten internationalen Key-Accounts suchen wir Sie an einem Standort in Süddeutschland, Österreich oder Schweiz als

Our client develops and manufactures products for the medical and diagnostics industry. As a leading end to end service provider they aim at expanding their position in the relevant market segments. For the support of selected international key accounts and business development we are seeking at a site in Southern Germany, Austria or Switzerland a

Global Key Account Manager (m/f)

Profil/Profile

Als Global Account Manager handeln Sie visions- und targetorientiert stets mit dem Fokus auf die „Global Solution“ für unseren Auftraggeber und seine Key Accounts. Sie positionieren das Unternehmen als Dienstleistungspartner auf höchstem Niveau und koordinieren mit den zahlreichen Design-Centern die Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionsprozesse.

As a Global Account Manager you act in a vision and target-oriented way with focus on offering our client's "Global Solution" to key accounts. You position the company as a high quality service partner and coordinate research, development and production activities in collaboration with design centers and production sites.

Sie erarbeiten strukturiert langfristige Kundenstrategien, nehmen Markttendenzen auf und leiten Maßnahmen ein, um den Ausbau der Geschäftsbeziehung zu sichern. Sie beziehen die interdisziplinären Teams in den jeweiligen Standorten ein und sorgen für ganzheitliche Umsetzungen. Die Betreuung des Tagesgeschäfts für ausgewählte Global Accounts, die konzeptionelle Erfassung und Ausarbeitung von Kundenlösungen sowie die Begleitung der Vertragsverhandlungen erfordert eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit, die Souveränität und Abschlussstärke auf allen Ebenen vorweist.

You are tasked to establish long-term customer strategies in a structured manner, follow market trends and initiate measures to secure the expansion of business relationships. This includes the involvement of interdisciplinary teams at the sites to drive improvements and their implementation. The support of day-to-day business activities for selected Global Accounts, the conceptualization and development of customer solutions as well as leading contract negotiations require an experienced account manager with fundamental business development knowledge and the ability to successfully conclude business with business partners at all organizational levels.

Zu Ihren Aufgaben gehört die Bearbeitung von Angeboten (Tender) inklusive konsequenter Nachverfolgung sowie das Reporting und die Dokumentation. Sie führen Cross-Selling, Forecast sowie die Realisierung der Absatz- und Planmengen bei den Ihnen zugeordneten Kunden durch. Dabei richtet sich Ihr Fokus auf höchste Kundenzufriedenheit. Anhand von KPI's und anderen Kennzahlen leiten sie Maßnahmen ein, um eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu sichern. Sie verstehen es, über alle Hierarchieebenen hinweg - extern wie intern - zu kommunizieren, zu überzeugen und zu begeistern. Diese Qualitäten verstehen Sie auch als Führungskraft in Ihre Teams einzubringen.



WALTER & PARTNER
MANAGEMENTBERATUNG

Your responsibilities comprise, amongst others, proposal generation and quoting, and includes consistent tracking, reporting and documentation of ongoing business. You are accountable for cross-selling, forecasting and the achievement of planned target numbers for your assigned accounts. Your focus and attention, however, lies ultimately on superior customer satisfaction. On the basis of key performance indicators (KPI) and other well defined business matrixes you take the right steps for ensuring a successful long term cooperation with your accounts. You are able to communicate, persuade and inspire across all hierarchy levels – internally and externally. As an executive you are capable of using these qualities to properly run your internal customer focus teams.

Qualifikation/ Qualifications

Sie können ein Studium im betriebswirtschaftlichen, kunststoff- oder elektrotechnischen Bereich vorweisen. Sie haben mindestens fünf Jahre mit nachweislichem Erfolg im Bereich Key Account oder Business Development gearbeitet und greifen auf internationale Erfahrung zurück. Ihr Charisma und Ihre Repräsentationsfähigkeit sowie der erfolgreiche strategische Umgang mit internationalen Großkunden zeichnen Sie aus.

You should have a university degree in business administration, plastic- or electrical engineering. You have working experience of at least five years with a proven track record in Key Account or Business Development and can rely on international experience. You have charisma and representation skills and have successfully dealt with large international customers in the past. Für Ihren Verantwortungsbereich benötigen Sie die Fähigkeit, strategische Ziele zu entwickeln, konsequent zu verfolgen und umzusetzen. Durch Ihre Zahlenaffinität, Ihr ausgeprägtes Organisationsvermögen und Ihre situationsgerechte Problemlösungskompetenz sind Sie ein geschätzter Ansprechpartner. Auf nationalem wie internationalem Parkett bewegen Sie sich sicher. Sie zeichnen sich durch sehr gute Englischkenntnisse, vorzugsweise ergänzt durch eine weitere Fremdsprache aus. Die Bereitschaft zu reisen, national wie international, wird vorausgesetzt.

In your area of responsibility you need the ability to consistently develop, pursue and implement strategic objectives. Due to your affinity for numbers, strong organizational skills and your competence in solving problems appropriately you are a respected contact person. You successfully perform on both national and international levels. You are fluent in English, preferably supplemented by an additional foreign language. The willingness to travel - nationally and internationally – is a matter of course.

Wenn Sie Ihre Verantwortung in einem wachstumsorientierten internationalen Unternehmen ausbauen möchten, dann sollten Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen, unter Angabe der **Kennziffer WP 1407** bevorzugt per E-Mail an info@wpmb.de oder postalisch an folgende Adresse senden: Walter & Partner Managementberatung, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, Germany, z. Hd. Herr Jürgen Walter. Für weitere Informationen steht Ihnen Herr Jürgen Walter unter der Tel.- Nr.: 0049 (0) 621-300 99 400 gerne zur Verfügung. Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen!

If you wish to extend your responsibility in a growth-oriented global company, please submit your full application details indicating the **key number (ID) 1407** – preferably by e-mail to info@wpmb.de or by regular mail to the following address: Walter & Partner Management Consulting, Friedrichsplatz 1, 68165 Mannheim, Germany, attn. Mr. Jürgen Walter. For further information, please contact Mr. Jürgen Walter Tel. No.: +49-(0)621-30099400. We are looking forward to hearing from you!