



## Das Unternehmen

Unser Kunde ist einer der weltweit führenden und erfolgreichen Zulieferer mit drei Geschäftsbereichen im automobilen Innen- wie Außenbereich. Die Gruppe erwirtschaftete 2016 einen Umsatz von 18,7 Milliarden Euro.

Zum 31. Dezember 2016 beschäftigte er weltweit 100.000 Mitarbeiter in 34 Ländern an 300 Standorten (davon 30 F&E-Zentren); in Deutschland arbeiten ca. 7.000 Mitarbeiter für ihn.

Für einen R&D Standort in Rheinland-Pfalz, an welchem Interieur-Komponenten entwickelt werden, suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine technisch versierte und menschlich überzeugende Persönlichkeit als

## **Vertriebsingenieur (m/w) Sales Engineer (m/f)**

**Projektaufgaben, Schnittstelle zum Kunden**

### Die Aufgaben

Sie bilden für eine Programmsparte die Schnittstelle zwischen sämtlichen Kundenabteilungen (Einkauf, Engineering, Qualität, Kundendienst, Logistik, Kalkulation, Werkzeugmanagement) für ein in der Fertigung befindliches Produktportfolio

Betreuung des Kunden, je nach Relevanz gemeinsam mit internen Experten

Koordinieren der Umsetzung von Angeboten zwischen Projektteam, Produktionswerken und Fachabteilungen des Kunden

Bearbeitung von Anfragen, Angebotserstellung und Verhandlung von Teilepreisen, Werkzeug-, Entwicklungs- und Prototypenkosten

Verfolgen offener Kosten sowie Sicherstellen, dass die Preisentwicklung im Rahmen des Budgets verläuft

Prüfen der Rentabilität von Produktionsangeboten, bevor diese dem Kunden unterbreitet werden

### Das Anforderungsprofil

Sie haben idealerweise ein Studium im Bereich Ingenieurwesen oder Betriebswirtschaftslehre (Uni, TH, FH, BA) absolviert



Entsprechend motivierte Techniker m/w mit langjähriger Praxis aus dem Automotive-Umfeld sind uns ebenso willkommen

Idealerweise bringen Sie einschlägige Berufserfahrung (3-5 Jahre) im Vertrieb in vergleichbarer Position bei einem Automotive-Unternehmen bzw. direkten OEM-Kontakt mit

Sie besitzen Kenntnisse in der Konzeption und Entwicklung von Automobilteilen

Kenntnisse aus dem Bereich Kunststoffverarbeitung sind sinnvoll

Sie verfügen über entsprechende Kenntnisse im Projektmanagement

Sie verfügen über eine schnelle Auffassungsgabe, können auf allen Ebenen sicher und gut (auch in Englisch) kommunizieren

Sie sind organisationsstark, kommunikativ, kreativ, flexibel, belastbar sowie engagiert, haben Spaß an einem sich ändernden Umfeld und wechselnden Herausforderungen

Sie haben bereits in einer Matrix-Organisation agiert und verfügen über eine gewisse Internationalität

Überzeugungskraft, Diplomatie und teamorientiertes Arbeiten sowie eine zielorientierte, strukturierte und koordinierende Arbeitsweise sind weitere Merkmale Ihrer Persönlichkeit

Gute MS-Office Kenntnisse sowie SAP Kenntnisse bringen Sie weiter mit

## **Das Angebot**

Wir bieten Ihnen eine eigenverantwortliche Stelle in einem motivierten Team, flache Hierarchien sowie entsprechende Entwicklungsmöglichkeiten

Sie erhalten ein der Position entsprechendes Festgehalt. Sie berichten direkt an den Sales Manager und den Sales Director der Division

Bei Interesse senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (CV, Einkommensvorstellung, Verfügbarkeit) an [jobs@webrecruit.de](mailto:jobs@webrecruit.de)

Herr Mauer steht Ihnen gerne vorab für Fragen zur Verfügung; Vertraulichkeit und Diskretion werden selbstverständlich zugesichert

Rufen Sie an oder senden Sie eine Mail. Wir freuen uns auf das Kennenlernen.

**WEBrecruit Executive Search** | Hans-Sachs-Str. 24 | D-85521 Ottobrunn / München

T: +49 89 600 86 166 | M: +49 179 123 91 33 | [www.webrecruit.de](http://www.webrecruit.de)