



PROVIDING OPPORTUNITIES to Succeed

Das internationale Unternehmen KPIT liefert weltweit Technologie, Produkte und Lösungen für die Industriebereiche Automotive & Transportation, Manufacturing und Energy & Utilities. Das Spektrum reicht vom reinen Beratungsprojekt bis hin zu kundenspezifischen Komplettlösungen von komplexen elektronischen Systemen. KPIT wurde 1990 gegründet und beschäftigt weltweit ca. 9.000 Mitarbeiter an 40 Standorten in Europa, Amerika und Asien und hat z.B. ihre Büros in UK, Paris, Shanghai, Korea, Tokio, Indiana, Kalifornien, Pune oder Bangalore. Namhafte Kunden vertrauen auf KPIT.

Die KPIT Technologies GmbH in Deutschland wurde 2005 gegründet und betreibt in Deutschland Entwicklungs- und Vertriebsstandorte in München, Berlin, Stuttgart und Frankfurt. Wir zählen derzeit insgesamt 120 Mitarbeiter und wachsen weiter.

Für den Ausbau unserer strategischen Aktivitäten in Deutschland suchen wir

Senior Account Manager - Automotive (m/w)

Ihre wesentlichen Aufgaben

- Sie pflegen und bauen die Geschäftsbeziehungen zu ausgewählten, strategischen Kunden aus. Dies sind in erster Linie die weltweit tätigen Fahrzeughersteller und deren Zulieferer
- Für unsere Produkte in den Bereichen Vernetzung, Autosar und Diagnose erarbeiten Sie Verkaufsstrategien zur Neukundengewinnung
- Sie bieten Engineering-Dienstleistungen und Middleware-Plattform-Lösungen für die wichtigsten Fahrzeugsubsysteme wie Powertrain, Infotainment und Instrumentierung an
- Gemeinsam mit einem lokalen interdisziplinären Team als auch mit Global Account Teams gestalten Sie alle Verkaufsprozesse und verantworten die gesamten Kundenbeziehungen
- In Ihren Aufgabenbereich fallen auch organisatorische und administrative Koordinationstätigkeiten im Rahmen der globalen Account Management Prozesse

Wir bieten

- Mitarbeit bei einem konstant wachsenden Marktführer mit eigenen Produkten und ehrgeizigen Wachstumszielen
- Leistungsorientierte Vergütung mit attraktiven Bonuspaketen, Freiraum zur Umsetzung eigener Ideen und Verwirklichung individueller Pläne
- Unsere flexiblen Arbeitszeiten geben viel Raum für die ausgewogene Gestaltung von Familie und Beruf gleichermaßen
- Eine individuell zugeschnittene Karriereentwicklung mit vielfältigen Möglichkeiten der fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung

Wir erwarten

- Einen sehr guten (Fach-)Hochschulabschluss in (Wirtschafts-)Ingenieurwesen/ -informatik oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Vertriebserfahrung in der Automobilindustrie, idealerweise mit bestehenden Netzwerken und guten Kontakten
- Kenntnisse über Fahrzeugtechnik und zukünftige Technologietrends
- Ein hohes Maß an selbstständigem Arbeiten und Erfahrung in Zusammenarbeit mit global verteilten Teams
- Erfahrung in der Akquise und Betreuung von Großprojekten
- Überzeugende Persönlichkeit mit ausgeprägter Kommunikationsstärke auf Führungsebene
- Verhandlungssicheres Englisch

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen (in elektronischer Form ausreichend), die Sie bitte an Herrn Peter Kincer: bewerber@kpit.com senden

KPIT