

Das sind Wir

Wir sind ein inhabergeführter, mittelständischer Personaldienstleister mit mehr als 20 Jahren Markterfahrung. Über unser bundesweites Kundennetzwerk und unsere langjährigen Kontakte zu regionalen Unternehmen bieten wir Ihnen hervorragende Karrierechancen und berufliche Perspektiven im Rahmen der direkten Personalvermittlung oder der Arbeitnehmerüberlassung. Von nunmehr mehrfach als „Top Company“ ausgezeichnet, stehen wir für eine zuverlässige, faire und langfristige Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Wir bringen Sie mit den besten Arbeitgebern zusammen und finden gemeinsam mit Ihnen Ihren „Perfect Match“.

Local Account Manager (m/w/d) Bereich Automotive

(2526)

📍 Standort: Stuttgart 📄 Anstellungsart(en): Vollzeit 📄 Arbeitszeit: 35 - 40 Stunden pro Woche

Wen wir suchen

Sie bringen Erfahrung aus der Automotive-Branche mit und konnten bereits erste Berührungspunkte im Key Account Management sammeln? Dann nutzen Sie jetzt Ihre Chance, als **Local Account Manager (m/w/d) Bereich Automotive** den nächsten Karriereschritt zu gehen.

Gehen Sie gemeinsam mit uns als zuverlässiger Partner den nächsten Schritt in Ihrer Karriere – wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Ihre Aufgaben

- Marktanalyse des Kundenkreises in Zusammenarbeit mit dem Marketingteam
- Koordination lokaler Market Intelligence Aktivitäten und Berichterstattung an den stellvertretenden KAM
- Zentralisierung und Weitergabe von Markt-, Kunden-, Auszeichnungs- und Entwicklungsinformationen
- Entwicklung von Geschäftsplänen für das Gebiet
- Monitoring und Analyse der Preisgestaltung im Gebiet
- Förderung der Einführung neuer Produkte/Dienstleistungen beim Kundenstamm
- Verfolgung von Mengen- und Preisvereinbarungen über Bedarfsplanung und Preiskontrolle
- Überwachung von Verbrauch, Altbeständen und Lieferleistung
- Nachverfolgung von Zahlungen/Gutschriften
- Kundenzufriedenheitsmessung, Analyse und Weitergabe der Ergebnisse an Tech-Team und Werke
- Organisation/Teilnahme an regelmäßigen Kundenbesuchen; Besuchsberichte erstellen
- Bewertung kommerzieller Auswirkungen von Reklamationen und Umsetzung von Folgemaßnahmen
- Aufbau von Kundenkontakten, Feedbackgewinnung und Sammlung von Marktinformationen für strategische Entscheidungen
- Krisenmanagement bei logistischen oder qualitätsbezogenen Vorfällen (Moderation und Lösung)

Ihr Profil

- Ausprägtes Gespür für menschliche und geschäftliche Beziehungen; ausgeprägte Kundenorientierung

- Hohe Eigenständigkeit und Selbstmanagement
- Kommunikationsstärke im Kundenteam; Arbeiten in internationalem Umfeld
- Hohe Ergebnisorientierung; Fristen- und Prioritätenmanagement; klare Entscheidungen/Empfehlungen
- Teamfähigkeit; Informations- und Ressourcen-sharing; gemeinschaftliche Zielerreichung
- Abteilungsübergreifende Zielabstimmung; Beitrag zur digitalen Transformationsstrategie im Vertrieb
- Gute Führungsqualitäten; Teamunterstützung und -entwicklung
- Hohe Reisebereitschaft (ca. 50%)
- 2-6 Jahre B2B-Verkaufserfahrung
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Das können Sie erwarten

- unbefristete Anstellung
- Übernahme erfolgt durch Kunden

so erreichen Sie uns

Abteilung(en): kaufmännisch

Art(en) des Personalbedarfs: Neubesetzung

Tarifvertrag: IGZ

[Impressum](#)