

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“.

Deputy Key Account Manager (m/w/d) für den Bereich Automotive

(2527)

📍 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 **Deputy Key Account Manager (m/w/d) für den 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

- Vertretung des Key Account Managers; interne/externe Repräsentation
- Budgetplanung und -überwachung (strategisch/taktisch)
- Ausbau von Kundenkontakten; Großkundenbetreuung
- Neu- und Weiterentwicklung von Liefermöglichkeiten und Produktportfolios
- Anfragebearbeitung, Preiskalkulation, Angebotserstellung; Preis- und Mengen negotiations
- Profit Management; Kennzahlen- und Ergebnisverantwortung
- Krisenmanagement (Lieferprobleme, Reklamationen) und Qualitäts-/Logistik-Krisenmoderation
- Markt- und Wettbewerbsanalyse; Berichterstattung; enge Abstimmung mit Marketing
- Kundenzufriedenheit, Besuchsorganisation und Feedback-Management; Berichte erstellen

Ihr Profil

- Ausgeprägtes Gespür für menschliche und geschäftliche Beziehungen; exzellente Kundenorientierung
- Hohes Maß an Selbstständigkeit
- Kommunikationsstärke im Kundenteam; Arbeiten in internationalem Umfeld
- Hohe Ergebnisorientierung: Fristen, Zeitmanagement, klare Prioritäten, fundierte Entscheidungen und Empfehlungen
- Teamfähigkeit: effektive Zusammenarbeit, Informations- und Ressourcenteilung, gemeinsame Zielerreichung, respektvoller Umgang
- Fähigkeit zur Abstimmung abteilungsübergreifender Ziele

- Denk- und Verhaltensweise im Einklang mit der digitalen Transformation des Verkaufsprozesses
- Gute Führungsqualitäten: Unterstützung und Weiterentwicklung von Teammitgliedern
- Hohe Reisebereitschaft (ca. 50%)
- 2-6 Jahre B2B-Verkaufserfahrung
- Ableitung von Strategien aus Markt- und Kundendaten; proaktives Stakeholder-Management
- 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](#)