



Die TB&C als Unternehmen der **DELTA Electronics Gruppe** mit dem Hauptsitz in Herborn Burg (Hessen) und den weltweiten Produktionsstandorten in Herborn, Mexiko und Rumänien beschäftigt sich mit der **Entwicklung, Projektierung und Produktion** von Hybrid-Bauteilen (Metall- und Kunststoffverbunde) und elektronischen Baugruppen **für die Elektromobilität**. Darüber hinaus stellt das Unternehmen Hybridprodukte für Konsumgüter-, Medizin- und Industriekunden her.

Als wachstumsorientiertes Unternehmen der Kunststoff- und Elektrotechnik mit Automatisierung und Werkzeugbau suchen wir **engagierte und für die Technologie begeisterte Mitarbeiter/innen**, die uns bei der Umsetzung unserer **anspruchsvollen Projekte für die Elektromobilität** unterstützen und damit den Erfolg unseres Unternehmens zukunftsorientiert sicherstellen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n

Key Account Manager (m/w/d)

Ihre Aufgaben:

- **Akquise und Vertrieb der Neuprodukte**
- **Umsetzung der Vertriebsstrategie zum Kunden**
- **Verantwortung für Angebotsprozesse (Erstellung und Verfolgung) und Änderungsmanagement**
- **Hauptansprechpartner gegenüber dem Kunden in kommerziellen Angelegenheiten**
- Umsetzung der festgelegten operativen Maßnahmen und strategischen Zielsetzungen
- Koordination aller vertriebsrelevanten Vorgänge
- Unterstützung bei der Projektplanung und Auftragsabwicklung
- Vor- und Nachbereitung von Besprechungen sowie Dokumentenpflege und laufende Berichterstattung
- In Ihrer Position als Key Account Manager sind Sie verantwortlich für das Erreichen der in den strategischen Unternehmenszielen definierten Umsatz- und Margenziele
- Sie betreuen aktiv bestehende Kunden und bauen neue Geschäftsbereiche bestehender Kunden auf
- Sie agieren als zentrale kaufmännische und technische Schnittstelle zwischen unseren Kunden und dem Unternehmen
- Sie koordinieren die relevanten Fachabteilungen
- Sie repräsentieren das Unternehmen gegenüber dem Kunden z.B. bei Jahres-, Akquisition-, Abschluss- und sonstigen Verhandlungsgesprächen
- Sie positionieren unser Unternehmen strategisch bei allen entscheidungsrelevanten Stellen beim Kunden insbesondere bei der Verfolgung von möglichen Neuprojekten
- Vor- und Nachbereitung von Besprechungen sowie Dokumentenpflege und laufende Berichterstattung

Ihre Qualifikation:

- Abgeschlossenes Studium im wirtschaftlichen oder technischen Bereich oder eine vergleichbare Ausbildung und Weiterbildung (Techniker...)
- Branchenspezifische Kenntnisse der Automobil- und Zulieferbranche sowie im Bereich Elektromobilität von Vorteil
- gute betriebswirtschaftliche Kenntnisse erforderlich
- vorzugsweise Berufserfahrung in der Automobilzulieferindustrie
- Sehr gute MS-Office Kenntnisse
- Strukturierte Arbeitsweise sowie verantwortungsbewusstes Arbeiten

- Kommunikationsstärke, Team- und Motivationsfähigkeit
- Hohe Einsatz- und Leistungsbereitschaft
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse
- Hohes Maß an Flexibilität

Wir bieten:

- die Möglichkeit in einem interessanten und schnell wachsendem Marktsegment „Mechatronik in der Automobilindustrie – Elektromobilität“ mitzuwirken
- Attraktive Anstellungsbedingungen (zu finden auf der Homepage www.hybrid-technologies.com) in einem internationalen und zukunftsorientierten Unternehmen
- Fachliche und persönliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- Flache Hierarchien sowie kurze Entscheidungswege
- Einfacher und schneller Einstieg

Werden Sie Teil unseres Teams und nutzen Sie die Chance in einem wachstumsorientierten, dynamischen und internationalen Umfeld mit spannenden Aufgaben und viel Raum für innovatives Arbeiten.

Bitte richten Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung sowie des möglichen Eintrittstermins per E-Mail an bewerbung@hybrid-technologies.com.

Fragen vorab beantwortet Ihnen gerne Frau Birgit Lowitzer unter der Tel.-Nr. 02772 57595-11.