



Mit 884 Mio. € Umsatz und 27 Produktionsstätten ist SNOP (FSD Group) einer der führenden Zulieferer der Automobilindustrie für Karosseriebauteile mit Hauptsitz in Paris. Seit 20 Jahren auf dem deutschen Markt aktiv, hat sich unser Umsatz rasant entwickelt. Für den weiteren Ausbau der Aktivitäten mit unseren Schlüsselkunden suchen wir für unseren Standort in Wolfsburg, ab sofort, in Vollzeit einen

Key Account Manager VW (m/w)

In dieser Funktion berichten Sie direkt an den Sales Director und sind der Haupt-Ansprechpartner für VW (Marke), sowie VW Nutzfahrzeuge für die Akquise und Steuerung technisch anspruchsvoller Projekte.

Eine spannende Aufgabe mit Verantwortung:

- Verantwortlich für die Beratung und Betreuung der strategischen Schlüsselkunden VW & VW Nutzfahrzeuge sowie den stetigen Ausbau dieser Key Accounts
- Akquisition, Verfolgung und Steuerung von Kundenprojekten von der Erstanfrage bis hin zur Nominierung
- Eigenverantwortliche Wahrnehmung von Kundenterminen sowie Abstimmung mit internen und externen Schnittstellen
- Frühzeitiges Erkennen von neuen Entwicklungen am Markt und Einleitung entsprechender Vertriebsaktivitäten in enger Abstimmung mit dem Sales Director
- Verantwortung für die Bearbeitung von Kundenanfragen (inkl. Cost Break Downs) sowie Bewertung und Verhandlung von Änderungsanfragen
- Verwaltung der in Serienproduktion befindlichen Teile
- Durchführung von Produktpräsentationen und Marketingaktivitäten sowie Kostenstudien (Verfolgung von Einsparpotentialen), Mitgestaltung und Umsetzung der Geschäftsstrategie
- Erstellen von Umsatzprognosen und Erreichen vereinbarter Zielwerte
- Verfolgung und Sicherstellung der rechtzeitigen Bestellungseingänge von Werkzeugen, Teilen und Logistikabläufen

Für eine Persönlichkeit mit Profil:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium als Diplom-(Wirtschafts-)Ingenieur oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung in der Automobilzulieferindustrie sowie nachweisbare Erfolge im Auf- und Ausbau von Key Accounts
- Erfahrung in der Bearbeitung von Kundenanfragen in einem wettbewerbsintensiven Umfeld
- Sehr gutes technisches Verständnis und Begeisterung für komplexe technologische Herausforderungen
- Hervorragende Team- und Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsfähigkeit, unternehmerische Denkweise und Gestaltungswille
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse; Französischkenntnisse von Vorteil
- Reisebereitschaft, europaweit (ca. 20 %)

Auf Sie warten:

- Einbindung in einen erfolgreichen, internationalen Konzern
- Hochmotivierte Teams und ein abwechslungsreiches Arbeitsumfeld in einem stetig expandierenden Unternehmen
- Teamorientierte Unternehmenskultur mit kurzen Entscheidungswegen
- Interessante Herausforderungen und anspruchsvolle Aufgaben im stark wachsenden deutschen Markt und die Möglichkeit, schnell Verantwortung zu übernehmen
- Attraktive Perspektiven für Ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung
- Leistungsgerechte Vergütung

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins per E-Mail an Frau Schneeweis: vschneeweis@snop.eu
Der weitere Bewerbungsprozess wird von unserem Recruiting Partner LSG & Kollegen GmbH begleitet.

s.n.o.p. Systems GmbH - Sudammsbreite 36 - 38448 Wolfsburg - www.snop.eu
Registergericht/Court of Registry: Amtsgericht Braunschweig - HRB Nr. / . Commercial