

ACCOUNT MANAGER AUTOMOTIVE

 Karrierelevel: Professional

 Branche(n): Automotive

 Standort(e): Frankfurt, Großraum München, Holzkirchen, Rülzheim, Stuttgart

Mit über 1200 Mitarbeitern ist die ITK Engineering GmbH ein international anerkanntes Technologieunternehmen, das sich durch ausgeprägte Expertise in der Digitalisierung, Elektrifizierung, Automatisierung und Vernetzung von Systemen auszeichnet. Seit 2017 ist das Unternehmen eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Robert Bosch GmbH. Gestalte auch Du mit starker Innovationskraft, hohem Qualitätsanspruch und Leidenschaft für neue Technologien Deine Zukunft beim weltweit wachsenden Technologiepartner mit!

Die ITK Engineering GmbH freut sich auf Deine Bewerbung!

Stellenbeschreibung

- Du gestaltest die **strategische Vertriebs- & Kundenentwicklung** im globalen Geschäftsfeld Automotive.
- Du führst **Akquise-Projektleitung** im Rahmen von Kundenprojekten durch und koordinierst mehrere Fachbereiche und Geschäftsfelder bei unseren Kunden.
- Du führst eine eigenständige Kommunikation mit Kunden und Partnern in Leitungsebenen vom **Erstkontakt** über die **Vertragsgestaltung** bis in die **partnerschaftliche Beziehung**.
- Du leistest einen hohen Beitrag zur **Erreichung der Wachstumsziele** der ITK und verantwortest strategische Umsatz- und Accountziele im Geschäftsfeld Automotive.
- Du begleitest unsere Kunden bei ihrer Journey im Geschäftsfeld Automotive und darüber hinaus. Zudem entwickelst Du **Innovationen** und stimmst dich bezüglich technischer Inhalte cross-funktional mit unseren Partnern ab.
- Du **präsentierst** souverän unser **Unternehmen** und Leistungsspektrum im persönlichen Kundenkontakt auf Managementebenen, bei Veranstaltungen sowie aktiv auf Social Media.

Qualifikationen

- **Begeisterung:** Mit Leidenschaft arbeitest Du an innovativen Themen, sind technikaffin und hast Freude daran Neues zu lernen.
- **Persönlichkeit:** Du bist kommunikativ, empathisch, neugierig und arbeitest gerne im Team.
- **Arbeitsweise:** Du arbeitest selbstständig, hast eine analytische und konzeptionelle Denkweise, bist verantwortungsbewusst und entschlossen.
- **Erfahrungen und Know-How:** Du bringst mehrjährige Erfahrungen im technischen Vertrieb vorzugsweise im Bereich Automotive im Umfeld von Software- und Systemengineering sowie fundiertes Know-How im B2B-Vertrieb, mit dem Du hochwertige technische Dienstleistungen erfolgreich am Markt positionierst.
- **Sprachen:** Du besitzt gute Deutsch- und Englischkenntnisse.
- **Ausbildung:** Du hast ein absolviertes Studium der Elektrotechnik, Informatik, Wirtschaftsingenieurwesen oder einen vergleichbaren Abschluss.