



# KEY ACCOUNT MANAGER (m/w/d)

## ZUR VERSTÄRKUNG SUCHEN WIR EIN TEAMMITGLIED, WELCHES DAS PROFITABLE WACHSTUM DER REMUS GRUPPE IN O.G. FUNKTION VORANTREIBT.

Wir - die REMUS GRUPPE - vereinen moderne Materialien mit innovativen Technologien und begleiten unsere Kunden von der ersten Idee, über die Produktentwicklung, die Prototypenherstellung bis hin zur robusten Serienlieferung. Mit unseren mehr als 1.000 MitarbeiterInnen entwickeln und produzieren wir Performanceabgasanlagen, medienführende Rohrleitungen, diverse Strukturformteile, Dünnschicht-Heizelemente, Dünnschicht-Sensoren und sind Spezialist für Struktur- und Oberflächendesign. Unsere Produkt- und Modullösungen finden insbesondere im Premium-, im Sportwagen- sowie im Nutzfahrzeugsegment Anwendung.

### DEIN JOB

- Verantwortung für den Ausbau und die Pflege bestehenden Kundenbeziehungen
- Akquisition von Neuprojekten und Neukunden (von der Potentialerkennung bis hin zum Vertragsabschluss)
- Mitwirkung bei der Aufbereitung und Erstellung von Budget- und Strategieplanung
- Initiieren, organisieren und umsetzen von Vertragsverhandlungen
- Laufende Beobachtung und Analyse von Kunden, des Wettbewerbs sowie der aktuellen Marktsituation
- Mitwirkung bei der Abwicklung von Kosten- und Milestone-Monitoring (bestehende und künftige Kundenaufträge)

### DEIN PROFIL

- Abgeschlossene technische oder technisch-wirtschaftliche Ausbildung (HTL, FH, TU)
- Einschlägige Berufserfahrung >5 Jahre Automotive Vertrieb / Key Account Management von erklärungsbedürftigen technischen Produkten
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Performance getriebene Zielerreichung
- Kommunikationsstärke, sicheres Auftreten und Hartnäckigkeit
- Hohe globale Reisebereitschaft

### DAS BESONDERE

- Spannende Aufgaben und tolle Entwicklungsmöglichkeiten
- Eigenverantwortliches Arbeiten und gute Weiterbildungsmöglichkeiten
- Zahlreiche Sozialleistungen und „familiäres“ Betriebsklima
- Attraktives Gehaltspaket (Verdienst deutlich über KV der metalltechnischen Industrie)

**BENZIN IM BLUT? DANN VERLEIH DEINER KARRIERE MEHR PS!**

**DEIN ANSPRECHPARTNER:** Wolfgang Krenn, Human Resources [w.krenn@we-form.eu](mailto:w.krenn@we-form.eu), +43 5556 901 7794