



## Sensing the Future

Unterstützen Sie unser Standex Electronics Team im Bereich Vertrieb ab **sofort, Vollzeit, in unbefristeter Stelle** für den Standort **Engen (Welschingen)** als

### Key Account Manager (m/w/d)

#### ÜBER UNS

Als innovativer Mittelständler mit Standorten in Baden-Württemberg und Thüringen mit rund ~250 Mitarbeitern beliefern wir internationale Kunden in einer Vielzahl von Märkten mit unseren Produkten aus den Bereichen Sensoren, Reed-Schaltern, Füllstandsensoren, Relais und Transformatoren.

Als Teil eines internationalen Konzerns mit weltweit ca. 5000 Mitarbeitern zählt die Unternehmensgruppe Standex Electronics mit ca. 1400 Mitarbeitern zu den weltweit führenden Unternehmen im Bereich der Entwicklung, Produktion und Vermarktung von elektromagnetischen Bauteilen auf Grundlage von Reed Schaltern.

#### UNSER ANGEBOT

Think Global - Act Local - Unser Erfolg verdanken wir unseren Mitarbeitern, die mit Leidenschaft, bester Qualifikation und Einsatzbereitschaft immer auf der Suche nach den Besten Lösungen für unsere Kunden sind – werden Sie Teil des Erfolgs und bewerben Sie sich bei uns.

#### IHRE BEWERBUNG

Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung per E-Mail mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins

[career-emea@standexelectronics.com](mailto:career-emea@standexelectronics.com)

#### Ihre Verantwortlichkeiten

- Europaweite, proaktive strategische Betreuung und technische Beratung der Automotive-Kunden, Verantwortung für die Projektakquisition
- Gezielte Weiterentwicklung der Key Accounts und Akquirierung von Neukunden
- Aktive Analyse des Marktumfelds sowie die Initiierung von erforderlichen Maßnahmen, welche im Einklang mit den Unternehmenszielen stehen
- Teilnahme an Messen und Konferenzen
- Schnittstellenfunktion zwischen internen Stakeholdern (u.a. Entwicklung, Einkauf und Qualität) und dem Kunden
- Angebotsvorbereitung und Vorstellung strategisch wichtiger Projekte beim Kunden
- Durchführen selbständiger Verhandlungen inklusive Vertrags- und Auftragsabschlüssen
- Erkennen zukünftiger Entwicklungen bei den Kunden sowie Etablierung innovativer Technologien

#### Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung im Sales / Key Account Management eines Automobilzulieferers
- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Elektrotechnik oder vergleichbare Ausbildung
- Fach- und Beratungskompetenz technisch erklärungsbedürftiger Produkte sowie hohes Maß an Selbstorganisation
- Ausgeprägte Eigenmotivation, Flexibilität, Veränderungsbereitschaft und hohe Belastbarkeit
- Starkes Durchsetzungsvermögen und professionelles Auftreten
- Exzellente Problemlösungs- und Kommunikationsfähigkeiten
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Internationale Reisebereitschaft (ca. 30%)

*Sie sind motiviert, arbeiten sehr selbstständig, kundenorientiert, verantwortungsbewusst, handeln proaktiv, besitzen gute kommunikative Fähigkeiten und können sich durchsetzen – dann kommen Sie in unser Team.*

#### Ihre Vorteile

- Flexible Arbeitszeiten und einen zukunftssicheren Arbeitsplatz
- Gehaltspaket mit attraktiven Sozial- und Nebenleistungen
- Gesundheitsmanagement mit Fitness- und Betriebssportangeboten
- Guter Anschluss an die öffentlichen Verkehrsmittel
- Regelmäßige Firmenevents