

"Mir ist wichtig, für ein Unternehmen zu arbeiten,  
bei dem ich **wirklich etwas bewegen kann**.  
Deshalb bin ich bei Diehl."

# MAKE IT HAPPEN WORK



## Leitung (m/w/d) Strategic Customer

### Das sind Ihre Aufgaben:

- Sie führen ein Team von Key Account Managern und berichten direkt an den CSO.
- Sie sind verantwortlich für den Umsatz, das Volumen und die Profitabilität sowie die Sicherstellung der Performance bestehender und neuer Kunden. Zudem gestalten Sie aktiv die Sales-Strategie inklusive des Sales-Budgets und wirken an komplexen Projekten mit.
- Sie identifizieren und entwickeln neue Geschäftsmöglichkeiten und Anwendungen in Automotive- und Non-Automotive-Märkten zusammen mit dem Business Development Team.
- Die Steuerung des gesamten RFQ- und Angebotsprozesses inkl. Business Case Bewertung, Preisgestaltung und Kundenverhandlungen fällt in Ihren Aufgabenbereich.
- Zudem verantworten Sie die Entwicklung und Umsetzung von Pricing-Strategien unter Berücksichtigung von EBIT-Zielen sowie den Abschluss von Rahmen- und Kundenverträgen.

### Das bringen Sie mit:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaftslehre, Maschinenbau oder eine vergleichbare technische/ kaufmännische Ausbildung mit relevanter Berufserfahrung im industriellen B2B-Umfeld.
- Sie konnten bereits mehrjährige Erfahrung im strategischen Vertrieb, Key Account Management oder Business Development im B2B-/Industrieumfeld, idealerweise Automotive (Tier 1/Tier 2) oder vergleichbare Märkte, sammeln.
- Sie bringen bereits Erfahrung in Umsatzverantwortung sowie im Aufbau und der Weiterentwicklung von Kundenbeziehungen mit.
- Sie weisen eine stark ausgeprägte kaufmännische Kompetenz in Pricing, Vertragsverhandlungen und Profitabilitätssteuerung sowie ein fundiertes Marktverständnis mit sehr guten Kenntnissen relevanter Kunden, Anwendungen und Branchenteilnehmer auf.
- Führungserfahrung in internationalen Strukturen sowie verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab.

**Standort:** Berlin

**Einstiegslevel:** Führungspositionen

**Arbeitszeit:** Vollzeit

**Arbeitsverhältnis:** unbefristet

**Teilkonzern:** Diehl Metall

**Start:** ab sofort

## Das sind Ihre möglichen Vorteile:



Berufliche & persönliche Weiterentwicklung



Interne Weiterbildungsprogramme



Betriebliches Gesundheitsmanagement

## Mach bei Diehl, was dir wichtig ist.



Diehl Metall Stiftung & Co. KG  
Stefanie Eitel  
Heinrich-Diehl-Straße 9, 90552 Röthenbach a.d. Pegnitz  
Tel: +49 911 5704-9138  
stefanie.eitel@diehl.com

**DIEHL**  
Metall