

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

MAKE IT 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