



Account Manager (m/w/d)

Location: Allershausen, Bayern, Deutschland - Hybrid

Wer sind wir?

Antolin ist ein weltweit führender Automobilzulieferer. Wir sind Experten für die Entwicklung, Herstellung und Lieferung innovativer Lösungen für Fahrzeuge in aller Welt. Unser Produktportfolio umfasst Verkleidungen, Dachhimmel und Akustiksysteme sowie Beleuchtungs- und andere Innenraumsysteme. Wir bieten umfassende Lösungen mit dem Schwerpunkt auf Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Unsere Produkte werden in vielen der weltweit führenden Automarken eingesetzt. Tatsächlich sind drei von vier Autos heutzutage mit Innenausstattungen von Antolin ausgestattet.

Mit über 140 Werken in 26 Ländern hat Antolin diese starke Branchenpräsenz durch mehr als sieben Jahrzehnte Zusammenarbeit mit unseren Kunden erreicht, um einen vollständigen Zyklus der Komponentenherstellung zu entwickeln, von der Konzeption und dem Design über die Entwicklungs- und Validierungsphasen bis hin zur Industrialisierung und sequenziellen Lieferung.

In Zusammenarbeit mit unseren Kunden arbeiten wir intensiv daran, den Wandel, den die Automobilindustrie derzeit im Bereich der Fahrzeuginnenausstattung erlebt, voranzutreiben. Wir tun dies, um nachhaltigere und technologisch fortschrittlichere Fahrzeuge zu entwickeln, die auch an die neuen Bedürfnisse und Anforderungen ihrer Insassen angepasst sind.

Im Rahmen dieses Wandels engagiert sich Antolin für ein nachhaltiges Geschäftsmodell, das sich auf alle seine Stakeholder konzentriert und Werte für diese schafft, einschließlich seiner Kunden, Mitarbeiter, Investoren, Zulieferer und der Gesellschaft als Ganzes.

Mission:

Ihr Herz schlägt für die Automobilbranche? Sie sind bereits im Vertrieb tätig oder möchten sich dort weiterentwickeln?

Eingebettet von Anfang an sowohl in unser Vertriebsteam am Standort Allershausen als auch in unser internationales produktbezogenes Team, erwarten Sie kleinere oder größere, auf Ihre Qualifikation und Erfahrung zugeschnittene Projekte zur eigenständigen Bearbeitung.

Für Sie als Account Manager nehmen wir uns von Anfang an Zeit für Ihre fundierte Einarbeitung. Abhängig von Ihrer aktuellen Position und Ihrem Erfahrungsstand schneiden wir Ihnen ein anspruchsvolles Onboarding-Programm zu. Während des gesamten Onboarding-Prozesses werden Sie von allen Beteiligten des Teams intensiv begleitet.

Verantwortlichkeiten:

- Erster Ansprechpartner für unseren Kunden BMW in allen produktbezogenen und kaufmännischen Fragen, von der Akquisitionsphase über die Serienfertigung bis zum Ersatzteilgeschäft
- Mitgestalter der langfristigen Account-Strategien
- Unabhängige Verhandlungsführung beim Kunden vor Ort
- Ständiger Austausch und sehr enge Zusammenarbeit mit Produktionswerken, Projekt- und Engineering-Teams im globalen Kontext sowie mit der Zentrale in Spanien.
- Sicherstellung eines kontinuierlichen Informationsflusses in alle relevanten Richtungen
- Erstellung von Angeboten, Präsentationen und Analysen, z.B. auch für Führungskräfte der Vertriebsleitung und andere interne Entscheidungsträger
- Kontinuierliche Bewertung der Wettbewerbslandschaft

Was wir suchen:

- Fundiertes technisches und kaufmännisches Verständnis
- Praktische Erfahrung in der Automobilindustrie, Innenausstattung und/oder Kunststoffverarbeitung
- Erste Berufserfahrung im Vertrieb wünschenswert
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse unabdingbar, auch Spanisch oder andere Fremdsprachen wären von Vorteil
- Sehr gute Anwenderkenntnisse in MS Office, insbesondere in Excel
- Offene Persönlichkeit mit verbindlichen Kommunikationsfähigkeiten auf allen Ebenen

Was können wir Ihnen bieten:

- Du wirst Teil eines hoch engagierten multinationalen Teams mit internationalen Karrieremöglichkeiten sein
- Wir bieten Dir eine Lernreise und die Möglichkeit, wertvolle Praxiserfahrungen zu sammeln
- Du wirst an internationalen Projekten für weltbekannte Unternehmen der Automobilbranche arbeiten
- Du findest ein offenes Umfeld vor, um neue Technologien zu erlernen
- Wir bieten Dir ein wettbewerbsfähiges Gehalt und verschiedene Vorteile

Wir bei Antolin sind ein Arbeitgeber, der Chancengleichheit fördert und Wert auf Vielfalt am Arbeitsplatz legt. Wir diskriminieren niemanden aufgrund von Rasse, Religion, Hautfarbe, nationaler Herkunft, Geschlecht, sexueller Orientierung, Alter, Familienstand oder Behinderung. Alle qualifizierten Bewerber werden ohne Rücksicht auf eines dieser geschützten Merkmale für eine Einstellung berücksichtigt. Wir freuen uns über Bewerbungen von allen Personen und unterstützen die Vielfalt an unserem Arbeitsplatz

nachdrücklich. Wir bemühen uns, ein integratives Umfeld für alle zu schaffen, und wir verpflichten uns, jeden fair und gerecht zu behandeln. Wir sind stolz darauf, ein Arbeitgeber der Chancengleichheit zu sein, und setzen uns für ein vielfältiges und integratives Arbeitsumfeld ein.

DREAM. DARE. DO

Möchten Du die spannenden und innovativen Entwicklungen im Bereich Automotive Interieur aktiv begleiten und mitgestalten?

Dann freuen wir uns auf Deinen Lebenslauf und die Zeugnisse, bitte mit Angabe des Gehaltwunsches und der Verfügbarkeit an: mona.refaat@antolin.com