



DAS SIND WIR

Unter der Marke MEYLE entwickelt, produziert und vermarktet die MEYLE AG, ein Unternehmen der Wulf Gaertner Autoparts AG, hochwertige Ersatzteile für PKW, Transporter für den Freien Teilemarkt. Die Marke MEYLE umfasst die drei Produktlinien MEYLE ORIGINAL, MEYLE PD und MEYLE HD.

Die MEYLE AG hat ihren Stammsitz in Hamburg und ist in 120 Ländern aktiv. Neben dem hochmodernen Logistikzentrum in Hamburg verfügt das Unternehmen weltweit über Tochtergesellschaften und Produktionsstandorte. Derzeit arbeiten am Standort Hamburg rund 450 und weltweit rund 1.000 Mitarbeiter. Die MEYLE AG gehört nicht nur zu den erfolgreichsten Unternehmen der Branche, sondern auch zu den Top 100 Arbeitgebern im deutschen Mittelstand.

Werden Sie ein Teil von MEYLE und verstärken Sie unser Team zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Account Manager D/A/CH (m/w/d)

AN DIESEN SCHRAUBEN DREHEN SIE

- Sie verantworten die Sicherung und den Ausbau bestehender Geschäftsbeziehungen und entwickeln neue Kunden- und Account-Beziehungen weiter.
- Zudem unterstützen Sie unsere internationalen Key Account Manager beim Ausbau und der nachhaltigen Weiterentwicklung internationaler Kundenbeziehungen.
- Zu Ihren Aufgaben gehört die Erstellung, Umsetzung und Koordination von Markt- und Kundenaktivitäten zur Erreichung der vereinbarten Ziele gemäß Attack-Plan.

- Darüber hinaus führen Sie eigenständig Preis- und Konditionsverhandlungen und schließen Vereinbarungen im Einklang mit unserer unternehmensweiten Preis- und Konditionsstrategie ab.
- Die laufende Pflege und Aktualisierung unserer CRM-Daten gehört ebenfalls zu Ihrem Verantwortungsbereich.
- Sie erstellen Besuchsberichte, führen Jahresgespräche mit Kunden und begleiten Vertragsverhandlungen.
- Ein weiterer Bestandteil Ihrer Tätigkeit ist die regelmäßige Analyse der Marktsituation mit Blick auf Kunden, Produkte und Wettbewerber, um Potenziale frühzeitig zu erkennen.
- In enger Zusammenarbeit mit Produktmanagement, Marketing und Pricing-Team stellen Sie eine effektive und zielgerichtete Marktbearbeitung sicher.
- Zudem vertreten Sie das Unternehmen aktiv bei Kundenveranstaltungen, Messen und weiteren relevanten Branchenveranstaltungen.

DAS SOLLTEN SIE IM WERKZEUGKOFFER HABEN

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine kaufmännische Ausbildung mit entsprechender Weiterbildung.
- Zudem bringen Sie bereits Berufserfahrung und fundierte Kenntnisse im Vertrieb bzw. Account Management mit – idealerweise im Umfeld erklärungsbedürftiger oder technischer Produkte.
- Von Vorteil sind profunde Marktkenntnisse im Automotive After Sales sowie internationale Erfahrung im Vertrieb und Kundenmanagement.
- Eine stark ausgeprägte Dienstleistungs- und Kundenorientierung sowie ein exzellentes Gespür für nachhaltiges Beziehungsmanagement zeichnen Sie aus.
- Darüber hinaus überzeugen Sie durch ein ausgeprägtes analytisches und ganzheitliches Denkvermögen sowie eine strukturierte, konzeptionelle Arbeitsweise.
- Zu Ihren Stärken gehören ein hohes Maß an Eigenverantwortung, eine strukturierte Herangehensweise und eine ausgeprägte Umsetzungsfähigkeit.
- Ihre starke Kommunikations- und Konfliktfähigkeit kombinieren Sie mit ausgeprägtem Verhandlungsgeschick und einem sicheren Auftreten gegenüber Kunden und internen Ansprechpartnern.
- Sie bringen eine ausgeprägte Reisebereitschaft mit.
- Der sichere Umgang mit MS-Office-Anwendungen ist für Sie selbstverständlich.
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift runden Ihr Profil ab.

DAS MACHT UNS AUS

Als inhabergeführtes familiäres Unternehmen des Mittelstands verbinden wir Innovation und Tradition. Gleichzeitig leben wir Werte wie Mitarbeiterorientierung, Vertrauen und Interkulturalität. Vielfalt gehört zu uns wie der Regen zu Hamburg: für uns zählt der Mensch. Gemeinsam arbeiten wir für eine nachhaltige Welt der Mobilität. Abgerundet wird unser Portfolio u.a. durch viel Freiraum für Eigeninitiative, flexible Arbeitszeiten, umfangreiche Angebote zur mobilen Arbeit und unser Betriebsrestaurant sowie umfassende Sozialleistungen, die sich [hier](#) finden.

KONTAKT

Finden Sie sich hier wieder? Dann fragen Sie gerne nach Details bei Frau Katja Frießlich oder bewerben Sie sich direkt unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung. Wir freuen uns von Ihnen zu hören!

MEYLE AG Personalabteilung

Katja Frießlich

Merkurring 111, 22143 Hamburg

Tel. + 49 40 67506 7207

www.meyle.com

Jetzt Bewerben

MEYLE.COM