

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER VOLKSWAGEN (M/W/D)

Für eine der großen, international renommierten Managementberatungsgesellschaften suchen wir einen erfahrenen (Key) Account Manager (m/w/d), Key Account Director (m/w/d), Account Executive (m/w/d) oder Business Development Manager (m/w/d) mit Erfahrung in der Akquisition von Beratungsprojekten in der Automobilbranche. Die Position kann an allen 8 Standorten unseres Mandanten besetzt werden.

Die Position wird auf der Karrierestufe „Senior Manager“ oder "Director" besetzt. Disziplinarisch berichten Sie unmittelbar an die Geschäftsführung, fachlich an einen Partner, der die Verantwortung für Volkswagen trägt.

Ihre Aufgaben

Sie verantworten das gesamte Geschäft bei Ihren Kunden auf globaler Basis, definieren die Vertriebsstrategie und setzen sie konsequent um. Ihre Gesprächspartner sind Führungskräfte aus dem Fachmanagement und aus der IT.

Sie identifizieren Opportunities und entwickeln sie weiter bis zum Abschluss. Die Projekte, die Sie akquirieren, betreffen alle relevanten Funktionsbereiche und umfassen oft den kompletten Consulting Cycle, beginnend bei der Strategieberatung über die Optimierung von Geschäftsprozessen bis zur Prozess-Digitalisierung und IT-Umsetzung.

- In Zusammenarbeit mit dem verantwortlichen Partner sind Sie für die Definition und Umsetzung der Kundenstrategie verantwortlich
- Sie identifizieren Opportunities, entwickeln sie systematisch und bringen sie zum Abschluss
- Sie repräsentieren Ihr Unternehmen beim Management des Kunden, definieren die Relationship Management Strategie und setzen sie um
- Sie steuern den Bid Management Prozess und definieren die Bid Strategie in Zusammenarbeit mit dem zuständigen Partner
- Sie führen das Account Team im Angebots-Prozess
- Sie präsentieren Angebote und Beratungskonzepte beim Kunden
- Sie führen Verhandlungen auf C-Level-Ebene
- Sie sind für den systematischen Aufbau und die Pflege von Geschäftsbeziehungen zu den Key Entscheidern Ihres Kunden verantwortlich

Das bringen Sie mit

- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung als Key Account Manager in der Automobilbranche (idealerweise im Volkswagen Konzern)
- Langfristig aufgebaute Geschäftsbeziehungen zu den Key Entscheidern im Zielkunden-Segment Automotive
- Kenntnisse der Strategien, Prozesse und der IT-Anwendungs-Landschaft bei Automotive-Unternehmen
- Verhandlungserfahrung auf C-Level-Ebene
- Erfahrung in der Steuerung virtueller Account Teams
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentations-Skills

Grundlagen für Ihren Erfolg: Aufgrund der hohen Einordnung in der Organisation haben Sie ein entsprechendes „Standing“ in der Kunden-Interaktion und können auf hohem Managementlevel agieren. Ihr Unternehmen ist bei Ihrem Kunden in der Anbieter-Kategorie "Managementberatung" gelistet, Sie können auf erfolgreich abgewickelter Bestandsgeschäft aufbauen. Als Referenz können Sie führende Unternehmen der Automobilbranche nennen.

Es wartet ein Umfeld mit optimalen Kompetenz- und Karriere-Entwicklungsmöglichkeiten, ausgezeichneten Erfolgs-Voraussetzungen und ein sehr kollegiales Arbeitsklima auf Sie.