

Vacature bij HL Mando

Sales Manager (m/w/d)

HL Mando



TOP OF MINDS
Executive Search

Kandidatenprofil

- Abgeschlossenes wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine vergleichbare Ausbildung
- Berufserfahrung im Vertrieb und im Account Management in der Automobilindustrie
- Verständnis für moderne und komplexe Vertriebsprozesse im Automotive-Umfeld
- Erfahrungen und/oder bestehendes Netzwerk bei den OEMs, idealerweise VW Group
- Service-orientierte, eigenmotivierte und positive Persönlichkeit, die gerne im internationalen Kontext arbeitet
- Teamplayer
- Fließende Deutsch und Englischkenntnisse

 **Frankfurt**



HL Mando ist ein renommiertes Automotive-Unternehmen, das Tradition und Innovation miteinander verbindet. Daher ist die Marke seit vielen Jahren ein anerkannter Partner der großen OEMs in Europa. Im Zuge eines langfristigen Projekts mit einem führenden Automobilhersteller wird ein erfahrener Sales Manager / Account Manager gesucht.

Über HL Mando

HL Mando wurde 1962 in Südkorea gegründet und zählt zu den global führenden, innovativsten Tier1-Automobilzulieferer. Das international renommierte Haus entwickelt mechanische und elektronische Brems- und Lenksysteme sowie Stoßdämpfer und Fahrerassistenzsysteme für weltweit bekannte Fahrzeughersteller in Europa, Asien sowie Nord- und Südamerika. Im Jahr 2023 erzielte HL Mando mit rund 13.000 Mitarbeitenden in 16 Ländern weltweit einen Umsatz von 6,2 Milliarden US-Dollar und möchte nun in Europa gezielter wachsen.





Sales Manager (d/m/w)

HL Mando strebt nach ständigen Innovationen. So werden hochwertige Hightech-Produkte hergestellt und von motivierten, intelligenten Mitarbeitenden vertrieben. Das europäische Headquarter befindet sich in Frankfurt am Main, was das Unternehmen für internationale Klienten schnell und unkompliziert erreichbar macht.

Für ein langfristig angelegtes Projekt in Europa mit einer führenden deutschen Automobilmarke wird ein Sales Manager / Account Manager gesucht, der ein bereits bestehendes Sales Team sinnvoll und tatkräftig ergänzen wird. So gehören etwa Kostenkalkulationen und Angebotserstellung für neue Programme oder das Änderungsmanagement genauso zu den üblichen Tätigkeiten dieser Funktion, wie die Vorbereitung und das Beiwohnen von Verhandlungsgesprächen. In partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden hilft der Sales Manager dabei, spezifische Prozesse in dem gemeinsamen Projekt zu optimieren. Das können Themen der Logistik betreffen oder auch der Qualität in der gemeinsamen Produktentwicklung.

Daher ist es wichtig, dass eine Zusammenarbeit mit Teams in Korea und Europa (Deutschland, Polen, Italien) als Bereicherung des Jobs wahrgenommen wird. Diese Funktion ist ideal für einen erfahrenen Account Manager aus der Automotive-Industrie, der gerne in internationalen Teams und im interkulturellen Kontext agiert. Es wird eine Persönlichkeit gesucht, die gerne vertrauensvolle und langfristig Beziehungen zu Kunden aus der Automobilindustrie aufbaut, der auch neue Programme oder eine Erweiterung des bestehenden Produktportfolios in seinen vertrieblichen Handlungskompetenzen versteht. Die gesuchte Sales Manager agiert als Kommunikationsschnittstelle und arbeitet eng mit dem Projektmanagement, Engineering, Einkauf und natürlich dem Kunden zusammen.

Die Automotive-Industrie steht vor großen Herausforderungen. Wer in diesem anspruchsvollen Umfeld bestehen möchte, muss innovative, qualitativ hochwertige Produkte mit einer überdurchschnittlich guten Kundenbetreuung kombiniert wissen. Unser Klient bietet diese Basis sowie die Sicherheit einer vertraglich langfristig vereinbarten Kooperation mit einem führenden Automobilhersteller. Diese Rolle wird noch mindestens 6 Jahre in dem bestehenden Projekt benötigt und ist fester Bestandteil eines Sales-Teams am Standort Frankfurt am Main. Gelegentliche Dienstreisen können in einem geringen Maß vorkommen. Ebenso besteht die Möglichkeit, 2 Tage pro Woche im Home-Office zu arbeiten. Neben 30 Tagen Urlaub, einer betrieblichen Altersvorsorge und diversen Mitarbeiter-Rabatten ist HL Mando ebenso bereit, Weiterbildungswünsche ihrer Mitarbeitenden zu fördern und sie in ihrer persönlichen Entwicklung zu begleiten.





Interessiert?

HL Mando hat Top of Minds exklusiv mit der Besetzung dieser Stelle beauftragt.

Bei Interesse zögern Sie bitte nicht, uns zu kontaktieren unter:

susanne.tonnar@topofminds.com.



TOP OF MINDS
Executive Search