

Automotive Key-Account Manager (m/f/x)

[Keysight](#) is on the forefront of technology innovation, delivering breakthroughs and trusted insights to the world's visionaries and innovators in electronic design, test, manufacturing, and optimization. Our ~14,000 employees create world-class solutions in wireless communications, 5G, automotive, quantum, aerospace, defense, and semiconductor markets for customers in over 100 countries. Our technical solutions – and our methods for creating them – help connect and secure the world. Learn more [about what we do and how we do it](#).

Our powerful culture has led to us being independently recognized on [Fortune 100's Best Companies List](#) and we are ["Great Place to Work" Certified](#). We're driven, collaborative, ethical, and curious, and we value all ideas, especially bold ones. And our culture extends far beyond our own walls. Our corporate social responsibility efforts support our communities, nurture the next generation of engineers, and promote environmental sustainability.

At Keysight, Inclusion & Diversity is an integral part of our core values. We believe that when people feel a sense of belonging, they can be more creative, innovative, and thrive at all points in their careers. We believe everyone should be respected in the workplace and in their communities regardless of race, color, age, gender, sexual orientation, gender identity and expression, ethnicity, religion, disability, veteran status, national origin, or any protected class. We continuously challenge ourselves to grow in our understanding of inclusion by engaging in a wide variety of diversity programs, initiatives, employee network groups and mentoring/development. [This is Keysight – People and Culture - YouTube](#)

Job Description

Als Ingenieur*In begeistern Sie sich für die Mobilität der Zukunft, wie etwa autonomes Fahren oder e-Mobilität? Sie haben einen starken technischen Hintergrund in Leistungselektronik oder modernen Kommunikationstechnologien und Erfahrung im technischen Vertrieb?

Lesen Sie weiter, wir haben den richtigen Job für Sie!

Keysight ist Markt- und Technologieführer im Bereich elektronische Messtechnik. Unser Geschäftsbereich für Testlösungen im [Automobil- und Energiesektor](#) ist einer unserer dynamischsten und am stärksten wachsenden Bereiche. Hier werden die Testlösungen der Zukunft für Batterien, Ladeinfrastruktur, Inverter und Batteriemanagementsysteme, aber auch für autonomes Fahren, V2X-Technologie, e-Call und Sensorik entwickelt - hauptsächlich für die Automobilindustrie und deren Lieferketten.

DAS ERWARTET SIE

Für die oben beschriebenen Testlösungen suchen wir Sie als **Automotive Key-Account Manager** in Deutschland. Sie haben mehrere Jahre Berufserfahrung und möchten sich bei uns langfristig entwickeln. Das Team besteht aus Vertriebs- und Applikationsingenieuren, die Hand in Hand arbeiten, um neues Business zu gewinnen. Die Themen E-Mobility mit den Schwerpunkten Batterietest und Laden sowie Autonomes Fahren mit den Unterbereichen Kommunikation und Sensorik sind unsere wichtigsten Märkte. Mit Ihnen als Verstärkung wollen wir uns hier noch besser aufstellen. Von Anfang an werden Sie vollumfänglich Kundenverantwortung für einen großen deutschen Automobil-OEM sowie einen Teil der Zulieferkette übernehmen. Sie werden Teil eines erfolgreichen, internationalen Vertriebsteams und berichten an den europäischen Vertriebsleiter.

IHRE AUFGABEN

- Strategisches Accountmanagement der verantworten Kunden inklusive umfassender Accountplanung und regelmäßiger Präsentation
- Verantwortung für Kundenerfolg (Herzstück unseres [Keysight Leadership Model](#)) und die zugeordneten Umsatzziele. Strategische Planung und Abstimmung von Aktionen zur Erreichung der Vorgaben. Finden, qualifizieren, bearbeiten und gewinnen neuer Deals, um konsistentes und nachhaltiges Umsatzwachstum zu erzielen
- Identifikation und Gewinnung neuer Ansprechpartner bei den verantworteten Accounts. Präsentation und Platzierung von Keysight Testlösungen und Services bei erschlossenen und bislang nicht erschlossenen Geschäftsfeldern und Abteilungen der Kunden
- Zusammenarbeit mit den Solutionsingenieuren und anderen Teams bei der Vorbereitung neuer Deals

What We Offer

Keysight wird regelmäßig als [Top-Arbeitgeber ausgezeichnet](#) – so auch 2021. Wir bieten neben marktgerechter Bezahlung und einem Firmenwagen ein umfassendes [Paket an Sonderleistungen](#) und vielfältige Möglichkeiten der Weiterentwicklung.

Interessiert? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung!

Job Qualifications

Die Ansprüche an dieses Team sind in diesem stark wachsenden Markt hochgesteckt– deshalb suchen wir Kandidaten mit:

- relevanter Erfahrung - idealerweise im Umgang mit komplexeren Lösungen und Verständnis des Geschäftsumfeldes
- Kommunikationsstärke - fließendes Deutsch und Englisch für interne sowie externe Kommunikation
- Durchsetzungsvermögen
- Pragmatismus
- PKW Fahrerlaubnis

Job Function

Account Manager

Key Account Manager

Business:	Keysight Global Sales - Europe
Employment Program:	Regular
Duration (temp position only):	Not Applicable
Shift:	Day Job
Schedule:	Full Time (F)
Travel Required:	25 - 50%
Staffing Recruiter:	Christopher Johnson

Candidates can be considered to work from the following locations:

EMEA : Germany : Bavaria : Oberhaching || EMEA : Germany : Bavaria : Munich

[Careers Privacy Statement](#)

Keysight is an Equal Opportunity Employer.

Keysight Technologies Inc. is an equal opportunity employer. Qualified applicants will receive consideration for employment without regard to race, color, religion, sex, sexual orientation, gender identity, national origin, protected veteran status, disability or any other protected categories under all applicable laws.