



An unserem Standort in Herzogenrath suchen wir Dich zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Junior Key Account Manager (m/w/d)

Du kannst Dich freuen auf..

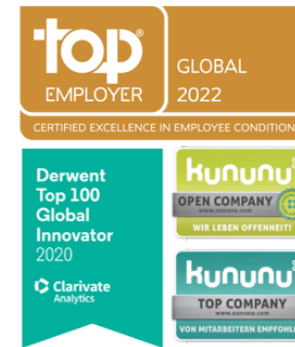
- › ein **professionelles Onboarding**, sodass Du dich bei uns schnell zurechtfindest (**inkl. Buddy-System**)
- › **maßgeschneiderte Trainingsangebote**, um Deine stetige Weiterentwicklung zu unterstützen
- › aktive Gleichberechtigung durch **Unterstützung von Frauen in Führungspositionen**
- › umfangreiche Sozialleistungen und unsere **betriebliche Altersvorsorge**, sodass Du entspannt in die Zukunft blicken kannst

Wir sind der Technologievorreiter, Innovator und Produktionsentwickler eines weltweit führenden Unternehmens der Fahrzeugverglasung. Weitere Infos findest Du auf: www.saint-gobain-sekurit.de

Willkommen bei Saint-Gobain

"MAKING THE WORLD A BETTER HOME" – das ist unser Purpose. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben mit unserem breiten Markenportfolio in einem kontinuierlichen Innovationsprozess Materialien und Lösungen für den Bausektor und verschiedene Industriemärkte. Als globaler Top Employer mit knapp 170.000 Mitarbeiter*innen in über 70 Ländern weltweit vereinen wir

Lautem weltweit vereinen wir
Nachhaltigkeit und Leistung.



Saint-Gobain Sekurit Deutschland GmbH

Nele Brülls
Glasstraße 1

52134 Herzogenrath
Tel: +49 2406 822508

**Bewirb Dich über den Button "Online
bewerben" in der Stellenanzeige auf:
www.saint-gobain-sekurit.de/karriere**

- > **familienfreundliche Arbeitsbedingungen** (u.a. flexible Arbeitszeitmodelle, Ferienbetreuung für Mitarbeiterkinder sowie Zugang zu Kitaplätzen, Mitgliedschaft im Unternehmensnetzwerk Erfolgsfaktor Familie)
- > eine Beteiligung am Unternehmenserfolg (z.B. **Prämienysteme, Mitarbeiteraktien**)
- > die **Möglichkeit zum Fahrradleasing** (Jobrad)

Gestalte mit uns unsere Zukunft und...

- > betreue mit Deiner offenen und kommunikativen Art unsere Kund:innen (Automobilhersteller/OEMs) und baue ein starkes Netzwerk zu ihnen auf
- > stelle Deinen Teamspirit bei der engen Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen (Marketing, Advanced Engineering, Forschung & Entwicklung etc.) sowie unseren internationalen Produktionswerken unter Beweis
- > übernehme kommerzielle Verantwortung für die Umsetzung von Produktänderungen
- > wirke aktiv bei der Erstellung von Budget- und Mehrjahresplanung inkl. der Definition von Mengen, Sortiment und Preisen mit
- > begleite kommerziell und eigenständig verschiedene internationale Fahrzeugentwicklungsprojekte
- > verantworte die administrative Pflege der (Kunden-)Systeme hinsichtlich Mengen, Sortiment und Preisen

Am besten passt Du zu uns, wenn...

- > Du kundenorientiert und kommunikationsstark als erste:r Ansprechpartner:in für die deutschen Automobilhersteller agieren möchtest
- > Du ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium der Betriebswirtschaft, des Wirtschaftsingenieurwesens oder ähnliches absolviert hast
- > idealerweise bereits erste Erfahrungen im Vertriebs- und Automobilbereich gesammelt werden konnte
- > sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift für Dich kein Problem darstellen
- > Du Bereitschaft zu deutschlandweiten Kundenbesuchen (Dienstreisen max. 30%) mitbringst

Wir freuen uns darauf, Dich kennen zu lernen!