KEYPLAYER Interim Management · Friedrichstr. 1a · 80801 München

Wir suchen in Festanstellung für einen international tätigen Automobilzulieferer:

Director Sales (m/w/d)

Standort:
Raum Stuttgart, Baden-Württemberg

Das Unternehmen:
Unser Mandant ist ein international tätiger Automotive-Zulieferer mit rund 300 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von ca. 70 Mio. Euro. Das Unternehmen entwickelt und produziert anspruchsvolle Fahrzeugkomponenten und -systeme für internationale Automobilhersteller. Im Zuge der strategischen Weiterentwicklung sollen neue Anwendungen und Produktfelder erschlossen, das Geschäft diversifiziert und die internationale Marktpräsenz, insbesondere in Nordamerika, ausgebaut werden.

Ihre Aufgaben:

- Aktive Gewinnung neuer OEM-Kunden, Projekte und Umsatzpotenziale mit klarem Schwerpunkt auf New Business Development
- Aufbau belastbarer Kontakte zu Entscheidern bei Automobilherstellern, insbesondere im Bereich Karosserie und Gesamtfahrzeug
- Identifikation neuer Automotive-Anwendungen und Geschäftsfelder sowie Mitgestaltung der strategischen Diversifizierung des Produktportfolios
- Weiterentwicklung der internationalen Vertriebsaktivitäten, insbesondere mit Blick auf den nordamerikanischen Markt
- Führung, Coaching und Weiterentwicklung des bestehenden Key-Account-Management-Teams sowie Ausbau wichtiger Kundenbeziehungen

Ihr Profil:

- Mehrjährige erfolgreiche Sales- und Business-Development-Erfahrung in der Automotive-Zulieferindustrie
- Nachweisbare Erfolge bei der Akquise neuer OEM-Kunden, Projekte und Geschäftsmöglichkeiten; ausgeprägte Hunter-Mentalität
- Bestehendes Netzwerk und belastbarer Zugang zu OEM-Entscheidern auf Karosserie-, Body- oder Gesamtfahrzeugebene
- Technisches Verständnis für Automotive-Komponenten und die Fähigkeit, neue Produktanwendungen und Marktchancen zu erkennen
- Unternehmerische, überzeugende Führungspersönlichkeit mit hoher Eigeninitiative und ausgeprägter Abschlussorientierung
- Bereitschaft zu regelmäßiger Präsenz am Standort sowie zu internationaler Reisetätigkeit (ca. 30–50 %)