



WERDE TEIL
UNSERES ERFOLGS!

Trafag ist ein **weltweit führendes**, international ausgerichtetes Schweizer **High-Tech-Unternehmen**, Hersteller von **Sensoren** und **Regelgeräten** für anspruchsvolle Anwendungen. Unser stetiges Wachstum beruht auf **Innovationsstärke**, qualitativ hervorragenden Produkten und auf unserer ausgeprägten Kundennähe. Für unsere deutsche Tochtergesellschaft bei Stuttgart (Unterensingen) suchen wir Dich als Key Account Manager/-in (m/w/x).

Key Account Manager/-in (m/w/x) bei Stuttgart (ME207)

Deine Aufgaben

- Du agierst als **wichtigster Ansprechpartner für Schlüsselnkunden** im Bereich von Drehmomentanwendungen in den Schlüsselmärkten.
- Du übernimmst den Aufbau der **Key Accounts** und bist **kommerzieller Ansprechpartner** in der Serienentwicklungsphase.
- Du **entscheidest als Interner Anwalt** in der Produktentwicklung im Hinblick auf die Kundenanforderungen und **begleitest die Serienentwicklung** als direkter Ansprechpartner in der Entwicklung für Input bzgl. neuer Sensorplattformen für Schlüsselnkundenprojekte.
- Du bist verantwortlich für die **Profitabilität in den Schlüsselnkundenprojekten** und **erarbeitest kundenspezifische Lösungen in den bestehenden Sensorplattformen**.

Deine Perspektive

Wir bieten Dir die Möglichkeit, in **Eigenverantwortung** Deine Ideen zum Ausbau und zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens einzubringen. Gemeinsam planen wir Deine **persönliche Weiterentwicklung** und damit verbundene interne und externe Schulungsmaßnahmen. Wir bieten eine herausragende Firmenkultur in einem **dynamischen und kreativen Team**, **flexiblen Arbeitszeiten**, **modernen Arbeitsplätze**, **Home Office** und **betriebliche Altersvorsorge**. Bei uns steht der Mitarbeiter im Vordergrund und wir ermöglichen eine Arbeitsumgebung in der sich jeder mit seinen Stärken einbringen kann. Du bist bereit, diese spannende Herausforderung anzupacken? Dann freuen wir uns auf die Zustellung Deiner aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an career@trafag.de mit dem Betreff ME207. Für Fragen stehen wir Ihnen telefonisch unter +49 (0) 7022 40590 0 zur Verfügung.

Dein Profil

- Erfolgreich abgeschlossenes **technisches Studium der Physik, Elektrotechnik, Maschinenbau** oder einer vergleichbaren Fachrichtung (mit oder ohne Promotion).
- **Weiterführendes Studium** oder **MBA im Bereich Wirtschaftswissenschaften** oder erste Erfahrungen im Bereich Key Account Management.
- Du hast eine **Affinität für Technologien und betriebswirtschaftliche Themen** und handelst sehr **kundenorientiert** und bist darüber hinaus **reisebereit**.
- Du bist ein „Macher-Typ“ mit einer hohen **Leistungs- und Lösungsbereitschaft** und **strategisch vorgeht**.
- Du bist ein **Systemdenker** der die Lücke zwischen technologischen Möglichkeiten und Kundenbedürfnissen schließen kann.