

Die NCAB Group wurde 1993 in Schweden gegründet und ist heute Europäischer Marktführer im Bereich Leiterplattenbeschaffung in Europa mit Niederlassungen in 13 Europäischen Ländern.

Unsere Fabriken befinden sich hauptsächlich in Asien und werden dort durch unser Büro in China fortlaufend überprüft und betreut.

Zur Erweiterung unseres Teams in München suchen wir

Key Account Manager (m/w)

Standort: NCAB Group Germany GmbH, München

Als zentraler Ansprechpartner für unsere Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz übernehmen Sie deren Betreuung in Ihrer Vertriebsregion. In enger Zusammenarbeit mit Ihrem Vertriebsteam, sind Sie verantwortlich für ein profitables Wachstum. Zudem stehen Sie in ständigem Kontakt mit unseren Fabriken und unserem Factory Management-Team in China.

Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit sind unter anderem:

- Betreuung und Ausbau der Geschäftsbeziehungen mit bereits bestehenden Kunden, sowie Qualifizierung und Akquise von Neukunden
- Kontinuierliche Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Arbeit in einem dynamischen, internationalen Umfeld mit schlanken Strukturen und kurzen Berichtswegen
- Angebote und Verträge direkt mit Kunden verhandeln
- Projektmanagement

Das bringen Sie selbst mit:

- Abgeschlossene Berufsausbildung oder Studium
- Minimum 3 Jahre Vertriebs Erfahrung, vorzugsweise in der Leiterplattenindustrie
- Gute Englisch Kenntnisse in Wort und Schrift
- Ausgeprägte Kommunikations-, Präsentations- und Verhandlungsfähigkeiten
- Hohe Eigenmotivation, Ausdauer und strukturierte Arbeitsweise
- Durchsetzungsfähigkeit
- Teamfähigkeit, Flexibilität, Zuverlässigkeit, Belastbarkeit

Interessiert? Dann nehmen Sie noch heute Kontakt zu uns auf. Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen per E-mail an: **heinie.michaelis@ncabgroup.com**.