

Let's talk about IT!



CONET



CONET-Unternehmensgruppe:

babiel CONET emineo ISB PROCON IT

📍 Garching bei München

Account Executive BMW (m/w/d)

Das sind Deine Aufgaben

- Strategische Betreuung unseres Großkunden BMW auf nationaler und internationaler Ebene
- Pflege und Ausbau der bestehenden Geschäftsbeziehungen sowie Identifizierung neuer Geschäftspotenziale
- Zusammenarbeit mit internen Teams (Entwicklung, Projektmanagement) zur Sicherstellung einer optimalen Kundenbetreuung
- Steuerung von Vertragsverhandlungen und Umsetzung von strategischen Projekten
- Monitoring und Analyse von Markt- und Branchenentwicklungen, um kundenindividuelle Lösungen anzubieten
- Repräsentation unseres Unternehmens bei BMW-Veranstaltungen und Messen
- Regelmäßige Berichterstattung an den Vertriebsleiter Automotive über Fortschritte, Risiken und Marktchancen
- Potenzialerkennung und Durchführung von Up- und Cross-Selling-Maßnahmen
- Entwicklung einer langfristigen Account-Strategie
- Regelmäßiges Einholen von Kundenfeedback und Ableitung von Verbesserungsmaßnahmen zur Steigerung von Kundenzufriedenheit und -bindung

Deine Entwicklungsmöglichkeiten:

- Aufstiegsmöglichkeiten zum Vertriebsleiter (m/w/d) oder Übernahme immer größerer und strategisch relevanter Accounts
- Regelmäßige Vertriebsstrainings, Produkt- und Technologie-Workshops sowie Schulungen in Verhandlungstechniken

Das wünschen wir uns von Dir

- Mindestens 5-jährige Erfahrung im Vertrieb oder Account Management, vorzugsweise in der Automotive-Industrie mit nachweisbaren Erfolgen bei Großaufträgen (> 1 Mio.)
- Tiefes Verständnis der Automobilbranche und der spezifischen Anforderungen von OEMs, idealerweise BMW
- Solides technisches IT-Verständnis zu aktuellen IT-Themen wie IT-Infrastrukturen, Künstliche Intelligenz, Cloud-Technologien, Automatisierung und digitale Transformation, Verständnis von Produktentwicklungszyklen, Cybersecurity
- Erfahrung in der Verhandlungsführung sowie in der Arbeit mit großen strategischen Kunden
- Ausgeprägte analytische Kompetenz, um Kundenanforderungen und Marktpotenziale zu identifizieren
- Die Fähigkeit, komplexe Informationen verständlich und prägnant zu kommunizieren
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift

Das bieten wir Dir

- Eine verantwortungsvolle Schlüsselposition in einem dynamischen Unternehmen
- Direkte Zusammenarbeit mit einem der weltweit größten Automobilhersteller
- Spannende Projekte und innovative Technologien
- Ein attraktives Gehaltspaket inklusive leistungsorientierter Boni und Firmenwagen

CONET Technologies Holding GmbH

Die CONET-Gruppe ist seit mehr als 30 Jahren der Digitalisierungspartner mit Fokus auf Consulting, Customer Experience, Data Intelligence, Managed Services, SAP und Software Development.



Hannah-Lena Arnet
Personalreferentin

✉ recruiting@conet.de

☎ +49 228 9714-0

Du findest uns auch auf:



Jetzt bewerben



Working@CONET

Wertschätzung heißt bei CONET, dass sich Einsatz auch in besonderen Arbeitgeberleistungen auszahlt, z.B.



hybrides
Arbeiten



30 Tage Urlaub
und
Freizeitausgleich



Weiterbildungs-
möglichkeiten



flexible
Arbeitszeit-
gestaltung



betriebliche
Altersvorsorge



Job Rad

Die CONET Technologies Holding GmbH ist ein IT-Beratungsunternehmen mit über 2.000 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von rund 280 Millionen Euro. Zur Betreuung und Weiterentwicklung unseres strategischen Großkunden BMW suchen wir am Standort München einen Executive Account Manager (m/w/d).