



»Bei den Zulieferern läuft der Innovationsmotor.
Sie sind die »hidden champions.« Prof. Dr. F. Dudenhöffer,
Center of Automotive Research

*

BestPersZertifikat
2005, 2006, 2007

*

MX-Award 2006

*

Großer Preis des
Mittelstandes 2005

*

Unternehmer
des Jahres im Kreis
Mettmann 2005

*

BMW, Mercedes-Benz, Rolls-Royce: drei unserer Kunden, die sich auf unsere Arbeit verlassen. Seit 30 Jahren entwickeln und produzieren wir elektronische Baugruppen für die Automobilindustrie, von A wie Airbag-Off-Modul bis Z wie Zentralverriegelungs-Steuerung. Kurze Wege, schnelle Entscheidungen, Entfaltungsmöglichkeiten und Teamgeist sind die mittelständischen Tugenden, die unser Familienunternehmen auszeichnen. In diesem offenen Klima erwirtschaften 240 motivierte Mitarbeiter einen Jahresumsatz von 50 Mio. Euro.

Unser eigenes Entwicklungszentrum arbeitet Tür an Tür mit der Fertigung und bildet unsere Innovationsschmiede für die Autos von morgen. Hochkarätige Köpfe entwickeln hier Produkte bis zur Serienreife und bringen sich mit ihren Innovationen in die Fahrzeuge unserer Endkunden ein. So entstehen permanent neue Produkte, die Autos sparsamer, komfortabler und sicherer machen. Spannende Aufgaben warten auf Sie:

Key Account Manager m/w im Großraum Düsseldorf

Ihre Herausforderung in dieser Position:

- Als Key Account Manager/in werden Sie für die umfassende Betreuung von tier 1 Kunden der Automotive-Branche verantwortlich sein.
- Zu Ihren Aufgaben gehören sowohl die Entwicklung und Umsetzung einer kunden-spezifischen Wachstumsstrategie als auch die Identifikation neuer zukunftssträchtiger Technologiefelder und Marktbeobachtung.
- Darüber hinaus werden Sie dafür verantwortlich sein, die Geschäftsstrategie des Unternehmens an den Kundenerwartungen auszurichten.
- Des Weiteren werden Sie für das Kundenmanagement und die Kundenkommunikation sowie für Verhandlungen und die Angebotserstellung Verantwortung tragen.
- Wettbewerbsprodukte werden Sie in technischer und kommerzieller Hinsicht beurteilen und die Durchführung der Serienbetreuung von laufenden Produkten übernehmen.
- Eine spannende Tätigkeit in einem wachstumsstarken Unternehmen erwartet Sie.

Ihr Profil:

- Sie haben idealerweise ein Ingenieurstudium im Fach Elektrotechnik, Mechatronik oder Automobiltechnik erfolgreich absolviert.
- In mehrjähriger Tätigkeit haben Sie Vertriebserfahrung im Automotive-Umfeld gesammelt und bringen Fachkenntnisse im Bereich elektronischer Baugruppen und Produkte mit.
- Eine strukturierte Arbeitsweise, Begeisterung für eine vertriebliche Tätigkeit sowie analytisches Denkvermögen zeichnen Sie aus.
- Des Weiteren treten Sie auch in schwierigen Situationen durchsetzungsstark, aber dennoch freundlich auf und kommunizieren auf einer Ebene mit Ihrem Gesprächspartner.

Was Sie erwartet:

- Eine interessante Aufgabe in einem dynamisch wachsenden Unternehmen.
- Spannende und langfristige Perspektive im Automotiv Umfeld mit interessanten Entwicklungsmöglichkeiten.
- Einfluss und Verantwortung in Projekten für Kunden mit Weltrang.
- Modernste technische Ausstattung, Werkzeuge und Hilfsmittel.
- Mittelständische Flexibilität, kurze Entscheidungswege, flache Hierarchien.
- Transparentes Management, verständliche und verlässliche Leitlinien und Visionen.
- Unterstützung bei der Altersvorsorge.
- Lebensqualität in einer grünen Region, nahe der Metropolen Essen, Dortmund, Köln, Düsseldorf und Oberhausen.

Wenn Sie unsere Teams begeistern und unsere Fachleute beeindruckten möchten, sollten wir bald miteinander sprechen. Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

Sie können auch vorab telefonisch Kontakt mit unserem Personalleiter, Herrn Qual, aufnehmen.

HELBAKO GmbH
Herr Christian Qual
Weilenburgstr. 30
D-42579 Heiligenhaus

Tel. +49 (0) 20 56/9 12-16 15
Fax +49 (0) 20 56/9 12-16 99
E-Mail: christian.qual@helbako.de
www.helbako.de

HELBAKO
Kompetenz in Elektronik