STEINMETZPARTNERS
EXECUTIVE CONSULTANTS

Business Development Manager (m/w/d) - Automotive

Positionsprofil

KARRIERESTUFE: Abteilungsleiter • **BEREICH:** Vertrieb • **START:** schnellstmöglich

Für eine der renommierten Beratungsgesellschaften (Kategorie "Internationale Managementberatung" in der Lünendonk-Liste) suchen wir einen erfahrenen (Key) Account Manager/Director (m/w/d) oder Business Development Manager (m/w/d) mit Erfahrung in der Akquisition von Beratungsprojekten in der Automobilbranche.

Die Position wird auf der Karrierestufe „Senior Manager" oder "Director" besetzt. Sie berichten unmittelbar an die Geschäftsführung, fachlich an einen der Automotive-Partner. Bevorzugte Standorte sind Stuttgart, München und Frankfurt. Die Position kann aber auch an allen anderen Standorten unseres Mandanten besetzt werden.

IHRE AUFGABEN

In Abstimmung mit dem verantwortlichen Partner definieren Sie die Vertriebsstrategie für das Kundensegment und setzen sie konsequent um. Dazu steht Ihnen ein erfahrenes Berater-Team und das Beratungs-Portfolio einer international führenden Technologie- und Managementberatungsgesellschaft zur Verfügung.

Weitere wichtige Aufgaben sind das Business Management (Forecasting etc.) sowie der Aufbau und die Pflege von Business Relationships zu Führungskräften Ihrer Kunden.

- In Zusammenarbeit mit dem verantwortlichen Partner sind Sie für die Definition und Umsetzung der Kundenstrategie
- Sie identifizieren Opportunities, entwickeln sie systematisch und bringen sie zum Abschluss
- Sie repräsentieren Ihr Unternehmen beim Management des Kunden, definieren die Relationship Management Strategie und setzen sie um
- Sie steuern den Bid Management Prozess und definieren die Bid Strategie in Zusammenarbeit mit dem zuständigen Partner
- Sie koordinieren das virtuelle Account Team im Angebots-Prozess
- Sie präsentieren Angebote und Beratungskonzepte beim Kunden
- Sie führen Verhandlungen auf C-Level-Ebene
- Sie sind für den systematischen Aufbau und die Pflege von Geschätsbeziehungen zu den Key Entscheidern Ihres Kunden verantwortlich

DAS BRINGEN SIE MIT

- Abgeschlossenes Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Erfahrung als Key Account Manager in der Automobilbranche (idealerweise in einer Beratungsgesellschaft)
- Langfristig aufgebaute Geschäftsbeziehungen zu den Key Entscheidern im Zielkunden-Segment Automotive
- Kenntnisse der Strategien, Prozesse und der IT-Anwendungs-Landschaft bei Automotive-Unternehmen
- Verhandlungserfahrung auf C-Level-Ebene
- Erfahrung in der Steuerung virtueller Account Teams
- Sehr gute Kommunikations- und Präsentations-Skills

Grundlagen für Ihren Erfolg:

1. Aufgrund Ihrer hohen Einordnung in der Organisation haben Sie ein entsprechendes „Standing“ in der Kunden-Interaktion und können beim Senior Management Ihrer Kunden agieren.

2. Ihr Unternehmen ist bei Ihren Kunden in der Anbieter-Kategorie "Managementberatung" als "Preferred Supplier" gelistet.

Schmoll, Herbert K. | hks@steinmetzpartners.com | +49 69 26016668 | +49 172 7693497

© 2026 SteinmetzPartners - Executive Consultants GmbH

3. Sie können auf erfolgreich abgewickeltem Bestandsgeschäft aufbauen. Als Referenz können Sie führende Unternehmen der Automobilbranche nennen.

Es wartet ein Umfeld mit optimalen Kompetenz- und Karriere-Entwicklungsmöglichkeiten und ein sehr kollegiales Arbeitsklima auf Sie.

Schmoll, Herbert K. | hks@steinmetzpartners.com | +49 69 26016668 | +49 172 7693497

© 2026 SteinmetzPartners - Executive Consultants GmbH