

Die WERAP ist ein führender Hersteller von elektronischen Hochleistungskomponenten, Induktiven Elementen sowie Kabelbäumen. Die Gruppe produziert für namhafte Kunden auf der ganzen Welt.

Unsere Produkte finden Ihre Anwendung insbesondere in den Bereichen Medizintechnik, Messtechnik, Industrieelektronik, Energietechnik sowie Verteidigungstechnik, ergänzt durch eine breite Palette von Dienstleistungen im Bereich Product Lifecycle Management.

Die WERAP-Unternehmen befinden sich in der Schweiz (Hauptsitz), in Deutschland, sowie Produktionsstandorten in der Slowakei, in Serbien sowie in Rumänien.

Werden Sie Teil unseres Teams als

Accountmanager 100% (w/m/d)

Ihre Aufgaben:

- In Ihrer Verantwortung liegt das Management kosteneffizienter Kundenprojekte zur Maximierung der Rentabilität unter Einhaltung der projektspezifischen Vorgaben (Termine, Budget, Qualität, Kosten, Preise, Ziele)
- Ursachenanalyse bei Abweichungen sowie Einleitung von geeigneten Gegenmassnahmen unter der Berücksichtigung von Chancen und Risiken
- Abteilungsübergreifende Koordination und Kommunikation bzgl. Projektablaufs
- Sie wirken bei der Geschäftsjahresplanung mit
- Weiterhin sind Sie zuständig für die Einhaltung von Zielen und Kennzahlen (z.B. Ergebnis, Bestände, Lieferperformance, Forecast-Genauigkeit) inklusive der erforderlichen Dokumentation bei den zugeordneten Kunden
- Sie wirken aktiv bei allen Kundenvertragsverhandlungen mit
- Mitarbeit an der stetigen Optimierung des Projekt-Management-Prozesses

Ihre Perspektiven:

- Eine spannende und vielseitige Aufgabe in einem europaweitem Firmenverbund und Wachstumssegment
- Umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten
- Min. 25 Tage Ferien
- Parkplatz und Kaffee kostenfrei

Ihr Profil:

- Abgeschlossene Ausbildung im Elektronikbereich mit z.Bsp. Weiterbildung technischer Kaufmann / Key Account Manager
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Accountmanagement/Projektleitung in der EMS-Branche / Elektronik-Branche
- Fundierte Kenntnisse der Elektronikfertigung von Vorteil
- Kombination von technischer Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit bei den Kunden
- Belastbarkeit, Organisationstalent, Verhandlungsgeschick und Abschlussstärke
- Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung von Kundenstrategien
- Sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- Hohes Mass an Flexibilität und Engagement
- Gewinnende, authentische und erfolgsorientierte Persönlichkeit
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Interessiert? Wir freuen uns auf Ihr Bewerbungsdossier inkl. Ihrer Lohnvorstellung per E-Mail an die Personalabteilung, Frau Vera Rutz.

Werap Elektronik AG

Techcenterstrasse 2

8608 Bubikon

hr@werap.ch

www.elektronik.werap.ch