

- **Zukunftsorientiert entwickeln Sie unsere Kundenbeziehungen in Europa**

Als aufstrebendes, asiatisches Unternehmen entwickeln und produzieren wir kundenspezifische **Leistungshalbleiter-Module**. Dabei haben wir mit unseren innovativen und absolut zuverlässigen Produkten bereits eine Vielzahl von anspruchsvollen Kunden aus den Bereichen **Automotive** und **New Energy** überzeugt. Im Zuge unserer weiteren erfolgreichen Unternehmensexpansion suchen wir – **mit Sitz im Home Office** – den zielorientiert agierenden

## **Technical Sales Manager Automotive (m/w/d)**

- **Power Semiconductor**

### **Ihre Aufgaben:**

- Zielgerichtete Identifikation von Kundenbedürfnissen im Bereich Automotive / New Energy Vehicle
- Enge Zusammenarbeit mit internen Fachabteilungen (u.a. Entwicklung, Produktmanagement) bei der Definition zukünftiger Produktgruppen gemäß den Kundenanforderungen
- Umsetzung geeigneter Aktivitäten zur Gewinnung von Kunden sowie intensive technische Betreuung
- Aufbau und Pflege von Netzwerken im Bereich der E-Mobility-Industrie
- Führung von Projekten, einschließlich der Erstellung von Angeboten, Präsentationen, Budget- und Zeitplänen
- Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem weltweiten Headquarter

### **Ihr Profil:**

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium z.B. im Bereich Elektrotechnik, Mechatronik, Fahrzeugtechnik oder vergleichbar
- Einschlägige Kenntnisse der Automobilindustrie (OEM, Tier1, Tier2) bzw. des E-Mobility-Marktes in Europa
- Mehrjährige Berufserfahrung im technischen Vertrieb, Account Management, Application Engineering, Produktmarketing oder einer vergleichbaren marktorientierten Aufgabenstellung
- Erfahrung im Bereich Leistungshalbleiter (SiC, IGBT, MOSFET)
- Umsetzungsstärke von Vertriebs- und Geschäftsstrategien
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Bereitschaft zu regelmäßigen Geschäftsreisen

**Mit einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung haben Sie die Chance, die Geschäftsführung der zukünftigen europäischen Tochtergesellschaft zu übernehmen.**

Sie suchen eine Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum in einem international aufstrebenden Unternehmen und zukunftssträchtigen Marktumfeld? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung, die Sie bitte an die von uns beauftragte Beratungsgruppe wirth + partner per E-Mail an [info@wirth-partner.com](mailto:info@wirth-partner.com) senden. Unter der Tel. 089 / 45 99 58 0 steht Ihnen Herr Stefan Wirth für erste Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.