



More than tubes.

Projektmanager Vertrieb & Einkauf Automotive (m/w/d) 80% - 100%

Sind sie eine organisierte und technisch begeisterte Persönlichkeit, die die Kundenlösung in den Fokus stellt, exzellente Beziehungen zu Kunden, Partnern und internen Teams aufbaut, technische Zusammenhänge schnell erfasst und für ihre zuverlässige sowie klare Kommunikation geschätzt wird? Wir suchen eine proaktive Kraft mit starkem inneren Antrieb, die gerne Verantwortung übernimmt und Projekte eigenständig sowie mit grossem Drive zum Erfolg bringt.



**Attraktive
Sozialleistungen**



**Gratis
Parkplätze
& E-Ladesäulen**



**Weiterbildungs-
möglichkeiten**



**Leidenschaft für
Stahl seit 1946**

Die Kindlimann AG ist der führende Schweizer Spezialist rund um Stahlrohre, Rohrzubehör sowie Blank- und Edelstahl mit Standorten in Tägerschen (TG) und Renens (VD). Im Geschäftsbereich Automotive fertigen wir Komponenten u.a. für Lenkungen und Sicherheitsbauteile, welche wir weltweit an unsere Kunden in der Automobilindustrie liefern. Als Tochtergesellschaft der Van Leeuwen Pipe and Tube Group sind wir mit unserem nach IATF 16949 zertifizierten Fertigungsstandort Tägerschen der Technologieträger innerhalb des Konzerns. Mit tiefem technologischen Know-How und hohem Automatisierungsgrad in der Produktion setzen wir Effizienzmassstäbe am Fertigungsstandort Schweiz.

Ihre Aufgaben

- Betreuung und operative Unterstützung von bestehenden Grosskunden inkl. Kundenadministration
- Bearbeitung von Kundenanfragen inkl. Erstellung von Kalkulationen und Angeboten
- Verantwortung für die administrative Projektabwicklung und Koordination inkl. APQP-Tracking
- Administrative Umsetzung von Preisanpassungen lieferanten- und kundenseitig
- Durchführung von Anfragen und Einholen von Angeboten für Projektbedarfe
- Pflege der Lieferantenbeziehungen sowie Unterstützung beim Lieferantenmanagement (z.B. Durchführung von Lieferantenbewertungen)
- Enge Zusammenarbeit mit Projekt Management, Qualität, Engineering, Produktion und Supply Chain Management

Ihr Profil

- Technische Grundausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung (z. B. Technischer Kaufmann, Betriebswirtschaftler HF/FH oder vergleichbar) oder
- Kaufmännische Grundausbildung mit fundierter technischer Affinität und entsprechender Weiterbildung
- 2-4 Jahre Berufserfahrung im industriellen B2B-Umfeld, idealerweise Automotive
- Zuverlässige, strukturierte Arbeitsweise, hohe Kundenorientierung und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- *Drive* und *Ownership* im Rahmen der anvertrauten Aufgaben
- Kommunikationsstärke im Umgang mit internen und externen Schnittstellen sowie schnelle Auffassungsgabe
- Sehr gute Englischkenntnisse werden vorausgesetzt
- Routinierter Umgang mit MS Office Paket (insb. Excel)

Das erwartet Sie

- Technisch abwechslungsreiche Kundenprojekte mit Eigenverantwortung
- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Gestaltungsspielraum in einem modernen, internationalen Umfeld
- Attraktive Anstellungsbedingungen und Entwicklungsmöglichkeiten
- Eine gelebte Wir-Kultur: in unserem familiengeführten Konzern setzen wir auf Gemeinschaft, Vertrauen und langfristiges Denken

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns, Sie kennenzulernen!

Bewerbung an

Alexandra Keller
Leiterin HR,
alexandra.keller@kindlimann.ch

Fachliche Fragen

Michael Moczorodynski
Head of Sales & Purchasing Automotive
michael.moczorodynski@kindlimann.ch
+41 (71) 929 94 58