

# kindlimann

a company of

**VAN LEEUWEN**



More than tubes.

## Key Account Manager Automotive (m/w/d)

80% - 100%

Sind Sie eine technisch begeisterte Persönlichkeit, die die Kundenlösung in den Fokus stellt, exzellente Beziehungen zu Kunden, Partnern und internen Teams aufbaut, komplexe 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 Weiterentwicklung von bestehenden Grosskunden
- Aufbau neuer Kundenbeziehungen und Projektakquise
- Pflege langfristiger Kundenbeziehungen
- Technische Beratung, Angebotserstellung und Projektabwicklung
- Aufbau und Entwicklung von Lieferanten und Beschaffungspartnern
- Projektkoordination über den gesamten Projektzyklus
- Preisverhandlung und Umsetzung lieferanten- und kundenseitig
- Mitgestaltung der Materialbeschaffungsstrategie und Kapazitätsplanung
- Enge Zusammenarbeit mit Qualität, Engineering, Produktion und Supply Chain Management

### Ihr Profil

- Technische Grundausbildung mit betriebswirtschaftlicher Weiterbildung (z. B. Technischer Kaufmann, Betriebswirtschafter HF/FH oder vergleichbar) *oder*
- Kaufmännische Grundausbildung mit fundierter technischer Affinität und entsprechender Weiterbildung
- Berufserfahrung im industriellen B2B-Umfeld, idealerweise Automotive
- Selbstsicheres Auftreten, hohe Kundenorientierung und eigenverantwortliche Arbeitsweise
- Drive und Ownership
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke sowie schnelle Auffassungsgabe
- Sehr gute Englischkenntnisse werden vorausgesetzt
- Sicherer 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](mailto:alexandra.keller@kindlimann.ch)  
+41 (71) 929 93 29

**Fachliche Fragen:** Michael Moczorodynski  
Head of Sales & Purchasing Automotive  
[michael.moczorodynski@kindlimann.ch](mailto:michael.moczorodynski@kindlimann.ch)  
+41 (71) 929 94 58