

Unser Klient ist ein technologiebegeistertes Unternehmen mit Firmensitz im Süden Bayerns und entwickelt bzw. produziert Metall-Kunststoff-Verbundteile, Sensoren, Aktuatoren sowie Steuergeräte für die Automobilindustrie. Das stetig wachsende Familienunternehmen mit mehr als 65-jähriger Tradition beschäftigt aktuell ca. 4.000 Mitarbeitern an über 10 internationalen Standorten mit einem Umsatz von über 450 Millionen Euro. Um die Wachstumsstrategie noch besser umzusetzen suchen wir Sie für den Standort in der Region Stuttgart als

Internationales und technologiebasiertes Familienunternehmen Strategischer Einkäufer / Lead Buyer (m/w/d) Globale Verantwortung für Automotive Electronics

Ihre Aufgaben

- Strategische Ausrichtung und Steuerung der relevanten Materialgruppen auf Gruppenebene
- Globale Markt- und Produktanalyse für die relevanten Materialgruppen
- Unterstützung der internen Fachbereiche und Projektgruppen mit materialgruppenrelevanten Informationen und Prozess Know How
- Verantwortung für alle einkaufsrelevanten Aktivitäten in interdisziplinären Projektteams - Vorentwicklung und Serienentwicklung - bis zur PPAP-Freigabe
- Vorbereitung, Durchführung und Abschluss von Preis- und Vertragsverhandlungen in Projekt- und Serienphasen mit nationalen und internationalen Lieferanten
- Unterstützung des Projekteinkaufs bei der Erstellung und Überwachung von einkaufsrelevanten Projektstatusplänen und Kostenanalysen für Kaufteile
- Umsetzung bzw. Mitwirkung in cost down Projekten (z. B. Kaufteilpreisanalyse, Produktkostenoptimierung)

Ihr Profil

- Technisch versierte/r Betriebswirt/in oder Techniker/in, Wirtschafts- / Ingenieur/in
- Mehrjährige Erfahrung im Einkauf oder der Produktion von Automotive Electronics
- Fundiertes Verständnis im Einkauf von bestückten Leiterplatten, aktiven und passiven Bauelementen, Kabelkonfektionen, Magneten und deren Herstellprozessen
- Ausgeprägtes Maß an Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick sowie Freude an der Teamarbeit
- Zielorientierte, selbstständige Arbeitsweise sowie ein hohes Kostenverständnis
- Versiert in MS Office und ERP-Systemen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann rufen Sie gerne unseren Berater Herr Marcel Klein an oder senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Angabe der Referenznummer **20085** an:

hr@tklein-partner.de

Nein? Dann kennen Sie vielleicht eine interessierte Person?

[Stellenanzeige empfehlen](#)

Theo Klein + Partner Unternehmensberatung
Kitzeberger Weg 23
24248 Mönkeberg – Kiel
Telefon +49 431 647 344 98
www.tklein-partner.de

Seit über 25 Jahren besetzen wir erfolgreich Fach- und Führungspositionen in D/A/CH. Neben der internationalen Konzentration auf Einkaufs- und Vertriebspositionen, sehen wir uns auch als ganzheitliche Personal- und Karriereberatung.