

Vertrieb

Erfahren

Key Account Manager Business Development - Defence (m/w/d)

Modules & Polymer Products - Samvardhana Motherson Peguform (SMP) - Bötzingen, Germany

Bei Motherson engagieren wir uns für die Schaffung langfristiger Arbeitsplätze und die Förderung globaler Karrieren. Wir sind auf der Liste der „World’s Best Companies“ des TIME-Magazins vertreten und ein diversifizierter, global tätiger Spezialist für Design, Entwicklung, Fertigung, Montage und Logistik. Wir bieten unseren Kunden branchenübergreifend Komplettlösungen. Mit Fokus auf Innovation, Qualität und Nachhaltigkeit streben wir danach, ein vertrauenswürdiger Partner für Industrialisierung sowie ein Arbeitgeber zu sein, der ein vielfältiges und integratives Arbeitsumfeld fördert.

Unsere Modules- und Polymer Products Division ist führend in der Automobilinnovation und produziert alles von Kunststoffkomponenten bis hin zu komplexen integrierten Systemen. Als Partner führender OEMs sind wir auf Gießformen, Werkzeugbau sowie das Polstern von Pkw-Sitzen spezialisiert. Gestalten Sie mit uns die Zukunft der Mobilität.

Was Sie leisten

- Ihre Mission. Sie gestalten den strategischen Aufbau unseres neuen Geschäftsbereichs Defence mit unternehmerischer Verantwortung. In enger Zusammenarbeit mit dem Management und den technischen Bereichen entwickeln Sie eine Roadmap zur Erreichung einer nachhaltigen Marktposition im sicherheits- und verteidigungsrelevanten Umfeld. In der Umsetzung agieren Sie als zentrale Schnittstelle zwischen Industrie, öffentlichen Partnern und internen Bereichen.
- Aufbau und Weiterentwicklung des neuen Geschäftsbereichs Defence mit Fokus auf Systemlösungen im Bereich Kunststoff, Elektronik, Leichtbau, Sensorik
- Entwicklung einer belastbaren und nachhaltigen Markt-, Produkt- und Vertriebsstrategie für den Defence-Sektor
- Identifikation, Bewertung und Priorisierung von Markt- und Technologietrends
- Akquise und Betreuung von Kunden und Institutionen (u. a. Bundeswehr, NATO, BAANBw, OEMs, Systemhäuser)
- Aufbau eines belastbaren Netzwerks zu Entscheidern, Beschaffungsstellen und Branchenpartnern
- Mitarbeit zur Sicherstellung regulatorischer Anforderungen
- Leitung von Vertriebs- und Preisverhandlungen mit öffentlichen und industriellen Auftraggebern
- Koordination von Entwicklungs- und Kundenprojekten in enger Zusammenarbeit mit internen technischen Bereichen
- Erstellung von Businessplänen, Forecasts und Potenzialanalysen
- Aufbau von strategischen Partnerschaften im Rahmen der Ausschreibungen

Was wir suchen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, BWL, Maschinenbau oder vergleichbar
- Fundierte Berufserfahrung im militärischen Umfeld (z. B. Offizier, Beschaffungsumfeld, Stabserfahrung) oder mehrjährige Tätigkeit in der Sicherheits-/ Verteidigungsindustrie (Vertrieb, Key Account, Business Development oder Projektmanagement)
- Kenntnisse der Beschaffungsprozesse öffentlicher Auftraggeber und Entscheidungsstrukturen (z. B. Bundeswehr, NATO)
- Erfahrung mit Vergabeverfahren und sicherheitsrelevanter Regularien
- Kenntnisse in Exportkontrollen von Vorteil
- Erfahrung im Aufbau neuer Geschäftsfelder oder Märkte
- Ausgeprägte Kommunikations-, Netzwerk- und Verhandlungsstärke
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft und hohe Eigenmotivation und Freude daran, Neues aufzubauen

Was wir bieten

Was wir bieten.

Interessante und herausfordernde Aufgaben mit hoher Eigenverantwortung in einem global wachsenden Unternehmen, flexible Arbeitszeiten und Möglichkeit zum mobilem Arbeiten, attraktive Vergütung (gemäß Vertrag Chemie IGBCE), 30 Tagen Urlaub, alle Sozialleistungen des Tarifvertrags der IGBCE wie z.B. AG-finanzierte betriebliche Altersvorsorge, Pflegezusatzversicherung, Unfallversicherung auch für den privaten Bereich; Betriebliches Gesundheitsmanagement u. a. mit Hansefit und Firmenradleasing,