

[Vertrieb](#)[Erfahren](#)

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

Bötzingen, Germany

Die Motherson Group ist einer der 21 größten und am schnellsten wachsenden Anbieter von Komplettsystemlösungen für die globale Automobilindustrie und bedient eine Vielzahl weiterer Branchen wie Eisenbahn, Luft- und Raumfahrt, Medizin, IT und Logistik mit über 135.000 Mitarbeitern in 41 Ländern weltweit. Samvardhana Motherson Peguform (SMP) ist der Spezialist der Gruppe für hochwertige und ästhetische Interieur- und Exterieur-Komponenten. Mit Niederlassungen in Europa, Nordamerika, Südamerika und Asien beliefern wir weltweit zahlreiche Pkw- und Lkw-Hersteller mit Cockpits, Türverkleidungen, Stoßfängern, Kühlergrills und anderen Produkten auf Polymerbasis. Angesichts unseres schnellen Wachstums sind wir ständig auf der Suche nach talentierten neuen Kollegen, die Teil unseres Teams werden möchten.

Was Sie leisten

- Aufbau und Entwicklung des neuen Geschäftsfelds „Defence“ im Bereich Kunststoffsysteme
- Akquise und Betreuung von Kunden aus der Verteidigungs- und Rüstungsindustrie
- Identifikation und Bewertung von Marktpotenzialen sowie Ableitung von Vertriebsstrategien
- Führung von Vertrags- und Preisverhandlungen mit institutionellen und industriellen Kunden
- Koordination von Kundenprojekten in Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen
- Verantwortung für Angebotserstellung, sowie Kalkulation in Zusammenarbeit mit internen Fachbereichen
- Aufbau eines belastbaren Netzwerks in der Branche (z. B. BAAINBw, OEMs, Zulieferer)
- Erstellung der Unternehmensplanung für den Verantwortungsbereich

Was wir suchen

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen, BWL, Maschinenbau oder vergleichbar
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb oder Key Account Management im Bereich Defence
- Kenntnisse der Beschaffungsprozesse öffentlicher Auftraggeber (z. B. Bundeswehr, NATO)
- Erfahrung im Aufbau neuer Geschäftsfelder oder Märkte
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsstärke
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft und hohe Eigenmotivation

Was wir anbieten

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, breites Weiterbildungsangebot mit internen und externen Schulungen sowie Individuelle Entwicklungspläne

So lernen wir uns kennen.