

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

- 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, BAAINBw, 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 anbieten

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 IG BCE), 30 Tagen Urlaub, alle Sozialleistungen des Tarifvertrags der IG BCE wie z.B. AG-finanzierte betriebliche Altersvorsorge, Pflegezusatzversicherung,