Zum Klienten:
Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:
Volketswil (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:
Business Development Lead - Aerospace and Defence (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:
- Wachstumsplan für die Portfoliounternehmen im Bereich Aerospace und Defence erarbeiten, inklusive Zielen, Prioritäten und Pipeline
- Beziehungen zu Verteidigungsministerien, Beschaffungsbehörden, Streitkräften, Primes, Tier-One-Integratoren und Partnern in ganz Europa aufbauen und pflegen
- Pipeline eigenverantwortlich führen, Opportunities qualifizieren und durch den gesamten Verkaufszyklus begleiten - von Capture-Plan über Angebot bis Vertragsabschluss
- Verbindliche Geschäftsabschlüsse erzielen und für die Erreichung der Umsatzziele verantwortlich sein
- Uns und die Portfoliounternehmen an Konferenzen, Branchenveranstaltungen, Kundengesprächen und gegenüber der Presse vertreten
- Kundenfeedback in Produkt-, Preis- und Positionierungsentscheide der Unternehmensleitung einbringen
- Angebote für RFIs, RFPs und Rahmenausschreibungen leiten oder koordinieren, inklusive Teaming, Pricing und Compliance
- Teaming- und Vertriebsvereinbarungen mit Primes und ergänzenden Lieferanten aufbauen
- Markt-, Kunden- und Wettbewerbsinformationen an das Deal-Team und die Geschäftsleitung weitergeben, um künftige Akquisitionen zu unterstützen
- Grundlegende Vertriebsstrukturen wie CRM, Pipeline-Reviews und Capture-Prozesse in den Unternehmen aufbauen und deren Teams im Verkauf unterstützen

Was Sie ausmacht:
- Abschluss in Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Wirtschaft, internationalen Beziehungen oder einem verwandten Fachgebiet; technischer Abschluss von Vorteil
- Mindestens 5 Jahre Erfahrung in Business Development, Beratung, Vertrieb oder Capture Management im Bereich Aerospace und Defence
- Nachweisbare Erfolge im Vertrieb mit konkreten Abschlüssen, Kunden und Auftragswerten
- Fundierte Kenntnisse der Beschaffungsmechanismen der Branche - Programm- und Budgetzyklen, Lieferantenstufen, Rahmenverträge, Offsets, Qualifikation, Exportkontrolle - sowie ein bestehendes Netzwerk
- Technisches Verständnis, um Produkte von Herstellern glaubwürdig erklären zu können
- Fähigkeit, eine Pipeline eigenständig aufzubauen und Ziele ohne Unterstützung eines Sales-Operations-Teams zu erreichen
- Exzellente Kommunikationsfähigkeiten in Englisch, schriftlich und mündlich

- Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Eigentümern und Ingenieuren kleiner Industrieunternehmen
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Europas
- Arbeitserlaubnis für UK, die Schweiz oder die EU sowie Eignung für eine nationale Sicherheitsüberprüfung in mindestens einem der Tätigkeitsländer

Was diese Stelle ausmacht:

- Zahlreiche individuelle Benefits