

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:

Thalwil (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

Business Development Manager Defense EMEA (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Aufbau und Ausbau der Marktpräsenz im europäischen Verteidigungsmarkt durch Identifikation priorisierter Länder, Programme und Zielkunden
- Vorantreiben früher Erfolge in Segmenten mit kurzer Markteinführungszeit, insbesondere UAV und schnell einsetzbare Systeme, inklusive Marktpotenzialanalysen
- Proaktive Generierung neuer Geschäftsmöglichkeiten durch Direktansprache, Branchennetzwerke, Verteidigungsevents und Partner-Ökosysteme
- Aufbau vertrauensvoller Beziehungen zu Verteidigungsministerien, Beschaffungsbehörden, Generalunternehmern, Systemintegratoren sowie innovationsgetriebenen Scale-ups
- Definition und Schärfung der Positionierung über verschiedene Verteidigungsanwendungen hinweg, mit Fokus auf Segmente mit hohem Wachstum und schneller Adoption
- Zusammenarbeit mit Partnern, Account Ownern und Kunden zur Entwicklung von Verteidigungsstrategien für direkte und indirekte Geschäftsmodelle
- Leitung früher Capture-Aktivitäten, Ausgestaltung von Opportunities und Unterstützung bei Bid/No-Bid-Entscheidungen
- Unterstützung kommerzieller Verhandlungen und Vertragsgestaltung in einem regulierten Umfeld
- Enge Abstimmung mit Sales, Business Units, Legal und Compliance zur Ausrichtung des Angebots auf Kundenanforderungen
- Aufbau und Pflege einer transparenten CRM-Pipeline über kurz-, mittel- und langfristige Opportunities

Was Sie ausmacht:

- Fundiertes Verständnis von GNSS-/APNT-Technologien und deren Anwendung im Verteidigungsumfeld
- Vertrautheit mit Verteidigungssystemen wie ISR, unbemannten Systemen, Lenksystemen und sicherer Kommunikation
- Verständnis von Systemintegration und missionskritischen Anwendungen
- Kenntnisse europäischer Beschaffungsstrukturen und regulatorischer Rahmenbedingungen im Verteidigungsbereich
- Ausgeprägte Hunter-Mentalität mit nachgewiesener Fähigkeit, eine Pipeline von Grund auf aufzubauen
- Erfahrung in komplexen B2G-/B2B-/OEM-Vertriebsumgebungen
- Erfahrung in strategischer Kundenentwicklung und partnergetriebenem Wachstum
- Erfahrung mit langen Verkaufszyklen und der Gestaltung früher Geschäftsmöglichkeiten

- Erfahrung mit Ausschreibungen, Angeboten und Rahmenverträgen
- Starke Netzwerkfähigkeiten und Glaubwürdigkeit in neuen Märkten
- Exzellente Kommunikations- und Stakeholder-Management-Fähigkeiten, auch auf Senior-Ebene
- Strategisches Denken kombiniert mit pragmatischer Umsetzungsstärke
- 8-15 Jahre Erfahrung in Business Development, strategischem Vertrieb oder Capture Management
- Hintergrund in Verteidigung, Luftfahrt, GNSS oder Verteidigungselektronik
- Erfahrung im Umgang mit europäischen Verteidigungsakteuren oder dem Eintritt in neue regulierte Märkte
- Vertrautheit mit Compliance, Exportkontrollen und Sicherheitsanforderungen
- Bestehendes Netzwerk im europäischen Verteidigungs-Ökosystem von Vorteil
- Bereitschaft zu internationalen Reisen

Was diese Stelle ausmacht:

- Multikulturelles und internationales Unternehmen mit über 60 Nationalitäten
- Projektbasierte Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen weltweit
- Start-up- und Innovationsmentalität in einem wachsenden, sich professionalisierenden Unternehmen
- Hybrides Arbeitsmodell und flexible Arbeitszeiten
- Starkes Lernumfeld mit regelmässigen Karrieregesprächen
- Unternehmensleistungsbonus