

• Wegweisende Technologielösungen - Defense and Security

Unser Klient mit Sitz im Großraum München ist seit Jahrzehnten technologisch führend im Bereich hochzuverlässiger High Tech Systeme für sicherheitskritische Anwendungen. Die Produkte werden weltweit in anspruchsvollen Defense-Programmen eingesetzt – überall dort, wo Zuverlässigkeit, Lebensdauer und höchste technische Präzision unverzichtbar sind. Im Zuge des weiteren Wachstums wird nun eine überzeugende technisch versierte Persönlichkeit mit Fokus auf den Defense-Markt gesucht als

Vertriebsingenieur/Key Account Manager International (m/w/d)

In dieser Position sind Sie strategischer und technischer Ansprechpartner für internationale Großkunden im Defense-Sektor. Sie verantworten die gesamte Kundenbeziehung – von der Spezifikation über die Angebotsphase bis hin zur langfristigen Geschäftsentwicklung. Sie verstehen die technischen Anforderungen der Kunden, übersetzen diese in die internen Prozesse und sorgen für eine passgenaue Angebotsgestaltung.

Ihre Aufgaben:

- Betreuung und strategische Entwicklung internationaler Key Accounts
- Zentraler Ansprechpartner für technische und kommerzielle Themen vor, während und nach der Angebotsphase
- Analyse von Kundenanforderungen und Spezifikationen in enger Abstimmung u. a. mit Entwicklung, Produktqualifikation, Konstruktion
- Steuerung und Koordination der Angebotserstellung (kommerziell & technisch) - Kalkulation
- Verhandlungsführung auf internationaler Ebene
- Markt- und Wettbewerbsbeobachtung
- Aufbau langfristiger, belastbarer Kundenbeziehungen auf Entscheidungsebene
- Teilnahme an internationalen Fachmessen

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes technisches Studium, wie z. B. Mechatronik / Feinwerktechnik, Elektrotechnik, Wirtschaftsingenieurwesen oder vergleichbar
- Erfahrung in einer Vertriebsfunktion mit komplexen technischen Produkten, vorzugsweise im Defense- oder sicherheitskritischen Industrieumfeld
- Starkes technisches Verständnis für erklärungsbedürftige Produkte
- Erfahrung im Umgang mit Spezifikationen und komplexen Angebotsprozessen
- Verhandlungssichere Englischkenntnisse
- Reisebereitschaft im internationalen Umfeld
- Strategisches Denken, Verhandlungsgeschick und souveränes Auftreten

Wenn Sie eine anspruchsvolle Schnittstellenfunktion zwischen Kunden und Technik suchen und an internationalen Defense-Projekten aktiv mitarbeiten möchten, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Eine mittelständische Firmenstruktur mit kurzen Entscheidungswegen bietet Ihnen dabei optimale Voraussetzungen für Ihren beruflichen Erfolg. Bitte senden Sie Ihre Bewerbung per E-Mail an info@wirth-partner.com. Für erste Fragen oder eine vertrauliche Diskussion steht Ihnen Frau Ivonne Pechmann unter Tel. 089 / 45 99 580 jederzeit gerne zur Verfügung.