



STANDORT

München



KONTAKT

Herr Daniel Brüggemann
+49 89 189600 5446
jobs@silver-atena.de



BEWERBEN

Ihre Direktbewerbung

Silver Atena – die Experten für Elektronikentwicklung! Wir sind ein technisch führender und unabhängiger Anbieter für die Entwicklung und Lieferung von Prototypen und Kleinserien. Im Bereich sicherheitsrelevanter Systeme und Leistungselektronik bieten wir alles aus einer Hand. Unsere Kunden stammen aus den Branchen Automotive, Luft- und Raumfahrt, erneuerbare Energien und sonstiger Industrie. Silver Atena beschäftigt in Deutschland rund 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Für unseren Standort München suchen wir Sie als

Account Manager Aerospace (m/w/d)

In einem technisch innovativen Umfeld arbeiten Sie mit namhaften Kunden der Luftfahrtindustrie national und international zusammen. Sie akquirieren neue Projekte und Kunden im Bereich sicherheitsrelevanter elektronischer Systeme sowie Leistungselektronik. Mit Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenz übernehmen Sie ein vielfältiges und abwechslungsreiches Aufgabenfeld, in dem Sie von der ersten Kontaktaufnahme bis zu den Vertragsverhandlungen und darüber hinaus unsere Kunden betreuen.

IHR AUFGABENBEREICH:

- Erarbeitung und Umsetzung der Strategien zur erfolgreichen Umsatzsteigerung
- Akquise neuer Kunden sowie Aufbau neuer Geschäftsfelder
- Identifizierung des Marktpotentials bei Neukunden und Märkten sowie Erstellung von Wettbewerbsanalysen
- Bestandskundenmanagement und Ausbau der Zusammenarbeit bei unseren strategischen Kunden
- Gewährleistung eines kontinuierlichen Anfrage- und Auftragsvolumens
- Erster Ansprechpartner der Kunden, ggfs. auch in technischen Themenbereichen
- Verantwortung für den Angebotsprozess von der Angebotserstellung, Termin- und Kostenplanung bis zu den Vertragsverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit den internen Entwicklungsabteilungen
- Initiierung / Steuerung von Marketingaktionen und Kundenbindungsmaßnahmen

IHR BERUFLICHES KNOW-HOW:

- Abgeschlossenes technisches Studium aus den Bereichen Elektrotechnik, Luft- und Raumfahrt oder eine vergleichbare Qualifikation
- Branchenkenntnisse und Netzwerk in den Bereichen Luftfahrt und / oder Verteidigung
- Erfahrung im Vertrieb von Entwicklungsdienstleistungen und Produkten, idealerweise mit Schwerpunkt sicherheitsrelevanter elektronischer Systeme sowie Leistungselektronik
- Leidenschaft für den Vertrieb, ausgeprägte Dienstleistungs- und Kundenorientierung, Begeisterung für innovative Themen und technische Affinität
- Verhandlungsgeschick sowie Kommunikations- und Durchsetzungsstärke
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse

Silver Atena - das steht für spannende Projekte und innovative Produkte. Für flache Hierarchien und die Möglichkeit, schnell Verantwortung zu übernehmen. Freuen Sie sich auf ausgesprochen vielseitige und anspruchsvolle Tätigkeiten in einem modernen Arbeitsumfeld mit langfristiger Perspektive.

BEWERBEN SIE SICH JETZT – WIR FREUEN UNS AUF SIE!

WWW.SILVER-ATENA.DE/BEWERBEN