



Vertriebsingenieur / Key Account Manager (m/w/d) Luft- und Raumfahrt

München

Referenznummer: 4706

Ihre Aufgaben

- Als Vertriebsingenieur (m/w/d) für die Luft- und Raumfahrt sind Sie verantwortlich für den Aufbau und die Entwicklung Ihrer Projektteams und Ihrer Business Unit
- Hierzu akquirieren Sie Projekte, pflegen Ihre langfristigen Kundenbeziehungen und betreuen bestehende Accounts sowie laufende Projekte
- Sie sind Hauptansprechpartner für den Kunden und stellen durch optimales Schnittstellenmanagement sicher, dass Kundenwünsche jederzeit respektiert werden
- Für Ihre Consultants tragen Sie die Personalverantwortung und führen sie durch individuelle Betreuung und Förderung
- Sie führen Vorstellungsgespräche und stellen Ihre eigenen Mitarbeiter ein, wobei Sie stets durch einen Recruiter unterstützt werden
- Preis- und Vertragsverhandlungen mit den Kunden führen Sie eigenständig durch, wobei Sie die Profit & Loss-Verantwortung Ihrer Business Unit innehaben

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium des Ingenieurwesens oder einer technologischen Wissenschaft
- Alternativ haben Sie einen kaufmännischen Hochschulabschluss mit relevanter Berufserfahrung oder ausgeprägter technologischer Affinität
- Sie bringen relevante Berufserfahrung im technischen Projektumfeld / Engineering oder im technischen Vertrieb mit, idealerweise in der Luft- und Raumfahrt Branche
- Ihre Eigeninitiative, Zielstrebigkeit sowie unternehmerische Denk- und Arbeitsweise zeichnen Sie aus
- Sie sind kommunikationsstark, serviceorientiert und besitzen verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Unsere Benefits

- Krankenzusatzversicherung sowie betriebliche Altersvorsorge
- flexible Arbeitszeiten
- Dienstwagen und Firmenhandy

- Fahrtkosten- und Steuerberatungszuschuss
- individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten durch die digitale Lernplattform „ALTEN Trainings Center“ Flache Hierarchien und Duz-Kultur
- Corporate Events wie Sommerfest und Weihnachtsfeier
- erfolgsorientierte Vergütung und exklusive Mitarbeiterrabatte
- systematische Karrierestufen: von der Verantwortung für Ihre Projektmitarbeiter über die Teamleitung weiterer Business Manager/Account Manager bis hin zur Leitung einer mehrstufigen Organisationsstruktur
- Unterstützung in jeder Entwicklungsphase durch ein in der Branche einmaliges Coaching-System: Ihr Vorgesetzter begleitet Sie als Ausbilder und Leader, ein von der Fachlinie unabhängiger Systemischer Berater/Coach unterstützt Sie ab Start bei ALTEN sowohl während Ihrer Onboardingphase als auch in Ihrer weiteren persönlichen Entwicklung
- modulares ALTEN Trainings-Programm gemäß Ihrer Karrierestufe

Sie sind auf der Suche nach spannenden Aufgaben und einem unbefristeten Arbeitsverhältnis? Dann bewerben Sie sich jetzt über unser Online-Bewerbungsformular.

Ihr Ansprechpartner

ALTEN GmbH / ALTEN SW GmbH
Jennifer Bessner
+49 89 436667-270
karriere@alten.com

Erstellt: 30.11.2021,