

Möchten Sie mit Ihrer Erfahrung im deutschen Defence-Umfeld zur Weiterentwicklung moderner Sicherheits- und Verteidigungslösungen beitragen? Telerob ist seit 2021 Teil von AV. Für ein strategisches Projekt mit unserem US-amerikanischen Mutterkonzerns suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit, die die Geschäftsentwicklung und Kundenansprache in Deutschland verantwortet.

Business Development Director Germany (m/w/d)

Full-time employee

IHRE AUFGABEN

- Umsetzung der Wachstums- und Geschäftsentwicklungsstrategie für Deutschland mit Fokus auf Bundeswehr, BMVg, BAAINBw, Beschaffungsstellen sowie deutsche Defence-Unternehmen und Industriepartner.
- Aufbau und Pflege langfristiger Beziehungen zu operativen Nutzern, Programm- und Beschaffungsstellen, militärischen und behördlichen Entscheidungsträgern sowie Industriepartnern.
- Identifikation, Bewertung und Weiterentwicklung von Geschäftschancen in nationalen, NATO-,

IHRE FÄHIGKEITEN

- Abgeschlossenes Studium, z. B. in Wirtschaft, Ingenieurwesen, Internationalen Beziehungen oder Defence Studies; ein weiterführender Abschluss ist von Vorteil.
- Mindestens 12 Jahre Erfahrung in Business Development, Capture Management, Programmmanagement, im militärischen oder behördlichen Umfeld oder in der Defence-Industrie.
- Nachweisbare Erfahrung mit deutschen Defence-Kunden sowie sehr gutes Verständnis deutscher Beschaffungs- und

europäischen und multinationalen Beschaffungs- und Kooperationsprogrammen.

- Entwicklung und Steuerung von Capture-Strategien von der frühen Kundenansprache über Ausschreibung und Angebot bis zur Verhandlung und Übergabe an die Projektumsetzung.
- Analyse von Kundenanforderungen, Wettbewerb, Budgets, Finanzierungswegen, Beschaffungsmodellen und Zeitplänen sowie Ableitung tragfähiger Win-Strategien.
- Beobachtung der deutschen Verteidigungs- und Beschaffungspolitik, der Bundeswehrmodernisierung, der NATO-Fähigkeitsziele und europäischer Defence-Initiativen.
- Vertretung des Produkt-Portfolios für autonome Systeme in Deutschland sowie Durchführung von Präsentationen, Kundenterminen, Demonstrationen, Übungen und Messeauftritten.
- Enge internationale Zusammenarbeit mit Product Management, Engineering, Contracts, Legal, Export Compliance, Finance, Program Management, Marketing und Customer Support.
- Pflege von CRM, Pipeline, Forecasts und Statusberichten sowie regelmäßige Berichterstattung an das Senior Management.

Vergabestrukturen.

- Kenntnisse in Bereichen wie autonome Systeme, unbemannte Luftfahrtsysteme, Counter-UAS, ISR, elektronische Kampfführung, Loitering Munition oder Präzisionswirkung.
- Erfahrung mit deutschen und/oder europäischen Beschaffungswegen, FMS/DCS, Exportkontrolle und einschlägigen Compliance-Anforderungen.
- Bestehende Kontakte zu Bundeswehr, BMVg, BAAINBw, deutscher Defence-Industrie oder relevanten NATO-/EU-Organisationen sind gewünscht.
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse, überzeugende Kommunikation und souveränes Auftreten auf Senior-Level.
- Wohnsitz und Arbeitserlaubnis in Deutschland, gültiger Führerschein sowie hohe Reisebereitschaft innerhalb Deutschlands, Europas und gelegentlich in die USA.
- Bereitschaft und Eignung, projektbezogene deutsche und/oder NATO-Sicherheitsanforderungen sowie Exportkontrollvorgaben zu erfüllen.

Die Anstellung erfolgt bei Telerob in Deutschland. Die Position arbeitet projektbezogen mit AeroVironment und verbindet den deutschen Markt mit internationalen Fachbereichen in Europa und den USA.

Die Tätigkeit ist überwiegend kundenorientiert. Regelmäßige Reisen zu Bundeswehr- und Behördenstandorten, Industriepartnern, Übungen, Demonstrationen und Fachveranstaltungen gehören zur Position. Einsätze außerhalb üblicher Geschäftszeiten können projektbedingt erforderlich sein.



IHRE ANSPRECHPARTNERIN
Selina Zeh

Telerob Gesellschaft für
Fernhantierungstechnik mbH
Vogelsangstraße 8
73760 Ostfildern

WIRF EINEN BLICK HINTER DIE KULISSEN