

Für unsere Zentrale in Bingen am Rhein suchen wir ab sofort einen
Sales Manager Regierungskunden (m/w/d)
in Vollzeit

Dein Aufgabengebiet

- **Potenzielle Regierungskunden identifizieren und ansprechen:** Du förderst unsere Produkte und Dienstleistungen bei potenziellen Regierungskunden.
- **Strategische Allianzen aufbauen:** Du etablierst Partnerschaften im Regierungs- und Verteidigungssektor, um unser Produktportfolio bei wichtigen Stakeholdern optimal zu positionieren.
- **Geschäftsentwicklung und Akquisition:** Du führst kontinuierliche Recherchen nach neuen potenziellen Kunden durch Analysen und Netzwerk-Kontakte.
- **Netzwerk- und Beschaffungsmanagement:** Du entwickelst und pflegst Netzwerke und Beschaffungsorganisationen (B2G) in den zugewiesenen Märkten.
- **Key Account Management:** Du betreust und unterstützt wichtige Kunden in den zugewiesenen Regionen.
- **Tägliche Vertriebsaktivitäten:** Du pflegst das CRM-System und erstellst Angebote im Rahmen der täglichen Vertriebsaktivitäten.
- **Marketingmaterialien erstellen:** Du arbeitest mit der Marketingabteilung zusammen, um produktspezifische Marketingmaterialien zu erstellen.
- **Hauptansprechpartner für Vertrieb:** Du bist der primäre Ansprechpartner für alle vertriebsbezogenen Anfragen innerhalb des Fach- und Vertriebsgebiets.
- **Markt- und Wettbewerbsüberwachung:** Du überwachst aktiv den Markt und die Wettbewerber.
- **Verkaufsförderungen planen und durchführen:** Du organisierst und führst relevante verkaufsfördernde Veranstaltungen durch, wie z.B. Produktvorführungen.

Dein Profil

- **Erfahrung:** Mindestens 3 Jahre Erfahrung im Regierungssektor (z.B. Militär, Polizei, internationale Organisationen, NATO), vorzugsweise im Vertrieb.
- **Netzwerk:** Ein bestehendes Netzwerk innerhalb der deutschen und europäischen Verteidigungsbeschaffungsgemeinschaft ist von Vorteil.
- **Verhandlungskompetenz:** Nachgewiesene Fähigkeit, mit Verteidigungsunternehmen und staatlichen Beschaffungsstellen erfolgreich zu verhandeln.
- **Vertriebsambition:** Starker Ehrgeiz, Geschäfte abzuschließen und die Vertriebspipeline voranzutreiben.
- **Eventorganisation:** Fähigkeit, Kundenveranstaltungen zu organisieren und zu leiten, Präsentationen zu halten und das Unternehmen zu repräsentieren.
- **Sprachkenntnisse:** Verhandlungssicheres Deutsch und Englisch
- **Reisebereitschaft:** Bereitschaft bis zu 50 % zu reisen.

Wir bieten Dir

- Einen zukunftssicheren Arbeitsplatz mit anspruchsvollen, abwechslungsreichen Aufgaben in einem einmaligen Arbeitsumfeld.
- Eine langfristige Beschäftigung mit der Möglichkeit, dich in unserem Unternehmen beruflich und persönlich zu entfalten.
- Ein herausforderndes Arbeitsumfeld und die Möglichkeit, mit modernster Technologie zu arbeiten.
- Die Möglichkeit, zusammen mit unseren Niederlassungen und Tochterfirmen an internationalen Projekten zu arbeiten.
- Überbetriebliche Leistungen wie z.B. betriebliche Altersvorsorge, Krankenzusatzversicherung, Jobrad.

Das sind wir

Broadcast Solutions ist einer der größten Systemintegratoren Europas für Broadcast und Medieninfrastrukturen sowie Regierungskommunikation.

2003 in Deutschland gegründet und mit nun mehr als 250 Mitarbeitern, steht Broadcast Solutions für Innovation und Ingenieurleistungen „Made in Germany“. Mit Tochtergesellschaften in Europa und dem Nahen Osten realisieren wir weltweit Projekte und bieten unsere Dienstleistungen an.

Der Government Communication Bereich der Broadcast Solutions GmbH sucht einen hochmotivierten und erfahrenen Sales Manager, um unser Vertriebsteam zu verstärken. Wir bieten eine breite Palette an Kommunikationslösungen, von taktischer Bodenkommunikation bis hin zur Satellitenkommunikation.

Interesse geweckt?

Sende uns bitte deine Unterlagen mit Angabe deines Gehaltswunsches und deines frühesten Eintrittstermins via E-Mail an:

Broadcast Solutions GmbH
 Nanni Beck, Personalleiterin
 Alfred-Nobel-Straße 5
 55411 Bingen am Rhein
www.broadcast-solutions.de
jobs@broadcast-solutions.de

Weitere Informationen zu der ausgeschriebenen Stelle erhältst du unter Telefon +49 6721 4008 25.