

Wir sind die DFS Aviation Services

Als Teil der DFS Gruppe, einem der größten Flugsicherungsanbieter der Welt, bieten wir Flugsicherungsdienste an und sind auf den Vertrieb von Softwarelösungen und Beratungs- und Trainingsleistungen weltweit spezialisiert.

- Internationales Arbeitsumfeld und spannende Aufgaben in einem tollen Team
- Außertarifliches Gehalt
- 100% arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge
- flexible Arbeitszeiten
- Optimale Vereinbarkeit von Beruf und Familie durch mobiles Arbeiten
- Bis zu 28 Tage Workation im europäischen Ausland
- Dienstradleasing, Jobticket und kostenlose Parkplätze
- Corporate Benefits, Betriebssport sowie hauseigenes Fitnessstudio
- Leibliches Wohl: Eine Kantine, kostenfrei Wasser und Kaffee
- Firmenfeiern, einen Aufenthaltsraum mit Tischkicker, Sportevents und vieles mehr...

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres nächstmöglichen Eintrittstermins.

Bitte schicken Sie Ihre Unterlagen mit dem Stellentitel an Ihre Ansprechpartnerin Lisa Holsten:

bewerbung@dfs-as.aero



DFS Aviation Services

www.dfs-as.aero

Wir suchen Verstärkung!

Sales Manager (w/m/d) für die Vertriebsregion Europa

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt in Vollzeit und unbefristet in unserer Unternehmenszentrale in Langen

Ihre Aufgaben

- Durch aktive Markt- und Wettbewerbsbeobachtungen identifizieren Sie bei unseren Bestands- und Neukunden bereits frühzeitige Verkaufschancen und entwickeln diese zu aussichtsreichen Opportunitäten konsequent weiter. Dabei repräsentieren Sie stets die DFS Aviation Services GmbH in den Zielmärkten.
- Sie arbeiten an der stetigen Weiterentwicklung einer gesamtheitlichen, schlüssigen Vertriebsstrategie Ihrer Region zur Erreichung der definierten Vertriebsziele. Ihre für den Geschäftserfolg relevanten Beobachtungen und Erkenntnisse geben Sie im kontinuierlichen Austausch u.a. an die Schnittstellen Produktmanagement, Business Development & Marketing weiter.
- Entlang des definierten Vertriebsprozesses initiieren Sie Kundenanfragen, qualifizieren Anfragen und Ausschreibungen nach ihrem Potential und ihrer Realisierungsmöglichkeit unter Einbeziehung kommerzieller und technischer Rahmenbedingungen bis hin zum Vertragsabschluss.
- Sie pflegen fortlaufend relevante Kundeninformationen im CRM-System und aktualisieren die Entwicklungen Ihrer Opportunitäten und Verkaufschancen hinsichtlich Auftragsvolumina und der Eintrittswahrscheinlichkeiten als Grundlage für das monatliche Forecasting.
- Mit Ihrem Kunden- und Marktwissen unterstützen Sie als Teamplayer die Kollegen/Innen des Bereiches Bid- & Contract Management hinsichtlich der zeitgerechten Erstellung, Abgabe und taktischen Nachverfolgung von Angeboten an Ihre Kunden.
- Sie werden zu Beginn Ihrer Tätigkeit intensiv in die Prozesse und Aufgaben des Teilbereiches Bid- & Contract Managements eingearbeitet, damit Sie bei Bedarf auch eigenständig Angebote erstellen und die dahinterliegenden kaufmännischen und juristischen Prozesse verstehen und steuern können.
- In Ihrer Funktion berichten Sie an den Head of Sales des Unternehmens.

Ihr Profil

- Sie verfügen über ein erfolgreich abgeschlossenes Hochschulstudium eines technischen, naturwissenschaftlichen oder volks-/betriebswirtschaftlichen Studiengangs oder eine vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Zusatzqualifikation.
- Sie bringen mindestens fünf Jahre Berufserfahrung als Regional Sales Manager, Key Account Manager oder im Business Development bzw. Bid Management (ausschließlich im B2B Bereich) mit vertrieblicher Ausrichtung mit.
- Idealerweise konnten Sie die gewünschte Berufserfahrung sowohl im Vertrieb von Technologie und Software als auch in der Flugsicherungs- oder Luftverkehrsbranche sammeln.
- Neben dem vertrieblichen Know-how haben Sie sich zudem für diese Position umfangreiche kommerzielle Kenntnisse in der Vertragsgestaltung und Einordnung von vertraglichen Rahmenbedingungen sowie der Preisgestaltung angeeignet.
- Sie sind selbstständiges, zielführendes Arbeiten gewohnt und überzeugen durch Fachkompetenz sowie eine starke Hands-on-Mentalität. Als Teamplayer bereitet es Ihnen Freude mit diversen Schnittstellen zusammen zu arbeiten.
- Sehr gute Kenntnisse mit den gängigen MS Office-Anwendungen
- Bereitschaft zu ausgeprägten internationalen Dienstreisen
- Gute bis sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse in Wort und Schrift. Weitere Fremdsprachen sind von Vorteil.