

# 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
- Gehalt nach Tarifvertrag (Entgeltgruppe: Experte)
- 100% arbeitgeberfinanzierte betriebliche Altersvorsorge
- 38,5 Stundenwoche mit flexiblen 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](mailto:bewerbung@dfs-as.aero)



**DFS Aviation Services**  
[www.dfs-as.aero](http://www.dfs-as.aero)

## Wir suchen Verstärkung!

### Expert Business Development (w/m/d)

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

Das Team Business Development verantwortet die strategische Ausrichtung der DAS und identifiziert frühzeitig neue Chancen und Produkte für unsere weltweiten Geschäftsaktivitäten im Flugsicherungsmarkt.

#### Ihre Aufgaben

- Sie behalten kontinuierlich den internationalen Flugsicherungsmarkt und unsere Wettbewerber im Blick und spüren frühzeitig neue Trends auf, denen sie unter Beachtung interner Strukturen mit innovativen Produkt- und Dienstleistungskonzepten begegnen. Dafür erstellen Sie überzeugende Businesspläne und Entscheidungsvorlagen für die Geschäftsführung.
- Ebenso verantworten Sie die strategische Umsetzung einzelner Projekte und entwickeln eine Road Map für neue Markteintritte. Dabei optimieren Sie stets die weltweite Marktpositionierung unserer strategischen Geschäftsfelder.
- Gemeinsam mit Ihren Kollegen aus dem Sales-Bereich setzen Sie Strategiepläne in konkrete Vertriebsaktivitäten um und ermöglichen der DAS so die Erschließung neuer Märkte und Kunden(gruppen).
- Zur Sicherstellung einer umfassenden Marktwahrnehmung konzipieren Sie mit Ihren Kollegen aus dem Bereich Marketing professionelle Pressemitteilungen und Konzepte für die Öffentlichkeitsarbeit und behalten dabei stets die Interessen aller Stakeholder im Blick.
- In all Ihren Tätigkeiten arbeiten Sie eng in crossfunktionalen Teams zusammen und stellen dabei die bestmögliche Weiterentwicklung von unseren Produkten & Services im Sinne der gesamten DAS sicher.
- In Ihrer Funktion berichten Sie direkt an den Head of Business Development & Marketing der DAS.

#### Ihr Profil

- Ein abgeschlossenes Studium in den Bereichen BWL, Wirtschaftsingenieurwesen, Wirtschaftsinformatik oder einer vergleichbaren Fachrichtung hat Ihnen eine umfassende Problemlösekompetenz und interdisziplinäres Denken gelehrt.
- Sie sind luftfahrtbegeistert und konnten idealerweise schon als Berater, Projektmanager oder im Vertrieb einen mehrjährigen Einblick in den Luftverkehr erlangen.
- Komplexität bereitet Ihnen keine Probleme: Mit Ihren ausgeprägten analytischen und konzeptionellen Fähigkeiten begegnen Sie Herausforderungen systematisch und lösungsorientiert.
- Sie haben ein Gespür für neue Geschäftsfelder, Produkte und Dienstleistungen und können sich für innovative Lösungen begeistern.
- Proaktives Handeln und dynamisches Arbeiten ergänzt Ihr Kommunikationstalent und Ihre Fähigkeit andere zu motivieren und zu begeistern.
- Mit Expertenwissen in den gängigen MS-Office Anwendungen und guten bis sehr guten Deutsch- und Englischkenntnissen bringen Sie Ihre Ideen zu Papier, unter Ihre Kollegen und in die Welt.
- Gelegentlichen Dienstreisen im In- und Ausland stehen Sie offen gegenüber.