

Die **VECTED GmbH** ist auf Optoelektronik spezialisiert, im Besonderen auf Wärmebildtechnologie und Außenballistik, produziert Wärmebildgeräte und bietet Ingenieursdienstleistungen. In unserem jungen, innovationsorientierten Unternehmen erwarten Sie abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem modernen Arbeitsumfeld mit flachen Hierarchien und kurzen Wegen. Am Firmensitz in Fürth, 15 km südöstlich von Nürnberg, beschäftigt VECTED aktuell über 35 Mitarbeiter und expandiert stetig.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir einen

## **Senior Manager Business Development (m/w/d)**

### **Ihre Aufgaben bei uns:**

- Sie spielen eine Schlüsselrolle beim Aufbau unseres Vertriebs. Ihr Ziel wird es sein, den Vertrieb unserer Wärmebildgeräte eigenverantwortlich zu gestalten und ein Portfolio an Projekten aus dem optoelektronischen Bereich zu akquirieren und zu betreuen.
- Sie treiben die Identifikation, Auswahl und Entwicklung von Projekten voran und betreuen nationale sowie internationale Verkaufsaktivitäten.
- Sie klären Kundenanforderungen in enger Abstimmung mit den internen technischen Entwicklungsabteilungen.
- Sie sind für die umfangreiche technische Betreuung von militärischen und zivilen Kunden sowie die Schaffung neuer Kontakte im In- und Ausland verantwortlich.
- Sie verschaffen sich durch Ihr exzellentes Beziehungsmanagement in kürzester Zeit Zugang zu den relevanten Personen und Entscheidungsträgern bei unseren Kunden und bringen eigene Kontakte ein.
- Sie sind für die Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Geschäftsmodelle und Partnerschaften mitverantwortlich und übernehmen die Verhandlung von Vereinbarungen und Verträgen.
- Sie nehmen an Messen und Ausstellungen teil und unterstützen unser Team bei der Präsentation der Produkte vor Ort.

### **Das sollten Sie mitbringen:**

- Sie können ein abgeschlossenes Studium im Bereich Ingenieurs- oder Wirtschaftswissenschaften vorweisen.
- Sie besitzen mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Business Development und Vertrieb.
- Sie sind präsentationsstark und verfügen über ausgeprägtes Projektmanagement- und Verhandlungsgeschick.
- Interkulturelle Kompetenz sowie ausgeprägte Verhandlungsfähigkeit.
- Vertriebserfahrung in der Verteidigungsindustrie ist wünschenswert.
- Sie sprechen Deutsch auf Muttersprachler-Niveau und verhandlungssicheres Englisch (mind. B2)

### **Wir bieten Ihnen:**

- Eine ansprechende Vergütung mit flexiblen Arbeitszeiten.
- Eine moderne Arbeitsumgebung und sehr gutes Betriebsklima.
- Täglich neue Herausforderungen in einer spannenden Branche.
- Ein dynamisches, flexibles und hilfsbereites Team.
- Eine angenehme und kollegiale Arbeitsatmosphäre.

### **Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann sollten wir uns kennenlernen! Richten Sie Ihre schriftliche Bewerbung an [info@vected.de](mailto:info@vected.de) unter Angabe Ihres gewünschten Bruttojahresgehaltes und Ihres frühestmöglichen Eintrittsdatums.

### **Sie haben noch Fragen?**

Dann wenden Sie sich gerne an uns unter der Telefonnummer +49 911 960 687 0 oder per E-Mail an [info@vected.de](mailto:info@vected.de)