



Perfekt vorbereitet –  
unsere Karriere-Trainings  
**GRATIS FÜR SIE!**

Wir finden die richtigen Köpfe. **BrainAgents**

## Deutschlandweit

# International Sales Manager (m/w/d) im Bereich Big Science

Bei unserem Kunden handelt es sich um einen weltweit innovativen und führenden Technologieanbieter. Mit der Unterstützung als Entwicklungspartner, bietet unser Kunde weitreichende Lösungen für namhafte internationale Kunden an. Für unseren Kunden suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen International Sales Manager für den Bereich Big Science, optimalerweise im Raum München, Magdeburg oder Chemnitz, aber auch deutschlandweit.

### Was kann Ihnen das Unternehmen bieten?



Firmenwagen zur Privatnutzung



Überdurchschnittliche Förderung bAV



Mobiles Arbeiten



Gesundheitsförderung

### Ihre BrainAgents



Bettina Secker  
Mobil +49 151 11516766  
E-Mail b.secker@brainagents.eu



Andre Lämmlen  
Mobil +49 151 72455293  
E-Mail a.laemmlen@brainagents.eu

### Ihre Aufgaben

- Internationale Akquise und Betreuung von Kundenprojekten im Bereich Luft- und Raumfahrtindustrie, Verteidigungs- und Nuklearindustrie
- Begleitung bei internationalen Ausschreibungen von Großprojekten, von der Projektidentifizierung bis hin zum Auftragsabschluss
- Ausbau und Pflege eines Netzwerks mit wissenschaftlichen Instituten, Verbänden, Interessenvertretungen und Regierungsorganisationen auf internationaler Ebene
- Präsentation der Produkte und Dienstleistungen sowie deren Leistungsmerkmale und Anwendungsmöglichkeiten
- Verhandlungsführung auf Entscheidungsebene bis zum Verkaufsabschluss
- Marktanalyse, Identifikation aufstrebender Märkte und Wettbewerbsbeobachtung
- Besuch von Messen, Kongressen und Fachvorträgen und Reflexion der Erkenntnisse intern

### Ihr Profil

- Studium Ingenieurwissenschaften / Wirtschaftsingenieurwesen mit hoher technischer Affinität und einer weiterführenden wissenschaftlichen Tätigkeiten
- Mehrjährige internationale Berufserfahrung im Bereich der Großprojektaquisation
- Belastbares eigenes Netzwerk zu wissenschaftlichen Instituten, Verbänden, Interessenvertretungen und Regierungsorganisation in den Bereichen Luft- und Raumfahrt, Verteidigungsindustrie und/oder Nuklearindustrie
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse
- Ausgeprägtes Kommunikationsvermögen und Verhandlungsgeschick
- Absolute Kunden- und Zielorientierung, Durchsetzungs- und Abschlusstärke
- Internationale Reisebereitschaft

