

## **Senior Vice President Marketing/Sales (m/w/d) – Luftfahrtindustrie**

### **Das Unternehmen**

Mit über 17.000 MA ist unser Klient ein international aufgestellter deutscher Technologiekonzern. Aufgeteilt in mehrere Unternehmensbereiche arbeitet man an Technologien von morgen und bedient weltweit Kunden in den unterschiedlichsten Branchensegmenten wie Luftfahrt, Automobil, Elektro und Verteidigung.

Markt und Kundennähe, Verlässlichkeit und soziale Verantwortung bestimmen die Kultur und das Wertesystem des Familienunternehmens. Die Unternehmensstrategie ist nicht geprägt von kurzfristiger Shareholder Value Denke, sondern orientiert sich an langfristig ausgerichteten Unternehmenszielen.

### **Aufgaben und Charakteristika der Position**

Der Unternehmensbereich Aviation entwickelt und beliefert die internationalen Flugzeughersteller mit hochwertigen Kunststoffbauteilen, Kabinenausstattungen und Elektroniksystemen bis hin zu hoch-integrierten Bordtoiletten und –küchen.

Als „SVP Marketing/Sales“ tragen Sie die weltweite Geschäftsverantwortung für das gesamte Produktportfolio. Ihre Hauptkunden sind die großen Flugzeughersteller aber auch Airlines, wenn es um das Reparatur- und Retrofitgeschäft geht.

Mit Ihrem Team von über 60 MA berichten Sie direkt an den Bereichsvorstand Marketing/Sales.

Im Einzelnen umfassen Ihre Aufgaben:

- Erarbeiten und umsetzen einer Vertriebs- und Marketingstrategie
- Sichern des Bestandsgeschäfts und Erschließen neuer Marktpotentiale
- Aktive Entwicklung bestehender Kundenbeziehungen und Akquisition von Neukunden
- Betreuung wichtiger Key Accounts (Airbus, Boeing)
- Verantworten des Budgets hinsichtlich AE, Umsatz, Kosten und einer vereinbarten Zielrendite
- Mitgestalten des Strategie-, Innovations- und Produktentstehungsprozesses durch Herstellung von Markttransparenz und Wettbewerbsanalysen
- Konzipieren und optimieren der Vertriebsprozesse u.a. durch Einführung eines CRM-Tools
- Steuern des Angebotswesens/Angebotserstellung
- Vorbereiten und führen von Vertragsverhandlungen
- Enge Zusammenarbeit mit dem Programm Management
- Gestalten und planen von verkaufsfördernden Maßnahmen wie Messen, Kundenevents etc.
- Zielorientierte und motivierende Führung der MA sowie Entdecken und Fördern von Talenten

### **Ihre Qualifikation**

- Umfassende Führungserfahrung in der Luftfahrtindustrie in Sales, Customer Support, Programm-Management oder Business Development
- Gutes, persönliches Netzwerk auf top Level der internationalen Flugzeughersteller und Airlines
- Unternehmerisch, strategisch denkende und handelnde Persönlichkeit
- Hohe Analysefähigkeit und lösungsorientierte, strukturierte Arbeitsweise
- Souveräner Kommunikator mit hohen Präsentations- und Repräsentationsskills
- Durchsetzungs- und überzeugungsstarke Führungspersönlichkeit, dabei Vorbild, Coach und Motivator zugleich
- Interkulturelle Erfahrungen in Europa, USA und Asien
- Deutsch und Englisch verhandlungssicher, weitere Fremdsprachen wünschenswert
- Betriebswirtschaftliches und/oder ingenieurwissenschaftliches Studium

### **Perspektiven und Leistungspaket**

- Breites und interdisziplinäres Aufgabenspektrum auf oberer Leitungsebene mit unternehmerischem Freiraum in einem modernen Technologiekonzern
- Der Position entsprechend gute Dotierung

*Bei Interesse freut sich Herr Bernd Mertens auf Ihren Anruf, Tel. 089/200022-10 oder senden Sie ihm Ihre Unterlagen per E-Mail: [mertens@mpwmuc.de](mailto:mertens@mpwmuc.de), unter Angabe Ihres heutigen Gehaltes und Ihrer Gehaltsvorstellungen.*