

Account Manager Space & Defense - DACH und Central Europe (m/w/d)

Vollzeit / Standort: Attendorn / Homeoffice

Was wir bieten

- Von Beginn an sind wir per Du und möchten es dir durch ein umfassendes Onboarding erleichtern, dich auch schon vor Deinem ersten Arbeitstag als fester Bestandteil des MSA Teams zu fühlen.
- Wichtig sind uns ein offenes Miteinander, kurze Entscheidungswege, klare Prozesse und eine schlanke Struktur.
- Durch regelmäßige Feedbackgespräche kannst Du Deine persönliche Weiterentwicklung definieren.
- Bei regelmäßigen und gerne auch ausgefallenen Events hast Du die Möglichkeit gemeinsam mit Deinen KollegInnen auf Erfolge anzustoßen, zu entspannen oder Dich auf informellem Weg auszutauschen.

Deine Aufgaben

- Du baust bestehende Kundenbeziehungen im Space- und Defence-Sektor in der DACH-Region und Zentraleuropa strategisch aus und erschließt neue Geschäftsmöglichkeiten bei OEMs und strategischen Schlüsselkunden.
- Du verantwortest strategische Kundenaccounts mit voller Umsatzverantwortung und entwickelst langfristige Wachstumsstrategien für Deine Kunden.
- Du positionierst unser Portfolio an High-Reliability-Komponenten gezielt in anspruchsvollen Space-, Defence- und Avionics-Anwendungen und erzielst nachhaltige Design-Wins.
- Mit Fokus auf wiederkehrende Geschäftspotenziale, Folgeprojekte und langfristige Kundenpartnerschaften trägst Du maßgeblich zum Ausbau unseres Space- und Defence-Geschäfts bei.
- Du repräsentierst unser Unternehmen professionell bei Kunden, Partnern sowie auf Fachmessen und Branchenveranstaltungen und baust Dein Netzwerk kontinuierlich aus.

Dein Profil

- Du verfügst über mehrere Jahre erfolgreiche Vertriebs- oder Business-Development-Erfahrung im Umfeld Space, Defense, Avionics oder High-Reliability Electronics.
- Du besitzt bereits ein Netzwerk im High-Reliability Bereich und bewegst Dich souverän darin.
- Mit Deinem guten technischen Verständnis für elektronische oder elektromechanische Komponenten agierst Du sicher in qualitäts- und zulassungsgetriebenen Märkten.
- Du kommunizierst souverän auf Deutsch und Englisch und überzeugst durch ein professionelles Auftreten auf allen Ebenen.
- Eine hohe Reisebereitschaft innerhalb der DACH Region ist für Dich selbstverständlich.

Wir freuen uns auf Deine Bewerbung!

Bitte sende diese am besten im PDF-Format an hr@msa-components.com.