"It is important to me to drive innovative technologies which **make our world safer**. That's why I am with Diehl."





Vertriebsingenieur (m/w/d) / Sales Manager (m/w/d) Marinesysteme

Das sind Ihre Aufgaben:

- In dieser Position stellen Sie Kontakte zu internationalen Kunden im Bereich Marinesysteme her und pflegen bzw. vertiefen diese.
- Dabei führen Sie vor Ort detaillierte Produktpräsentationen und Workshops mit den Beschaffungsorganisationen und Streitkräften der potenziellen Kundennationen durch.
- Sie erstellen zudem Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie kundenspezifische Vertriebsstrategien.
- Die federführende Erstellung von Angebotsdokumenten und die Beantwortung von Kundenanfragen runden Ihr vielseitiges Aufgabenspektrum ab.

Das bringen Sie mit:

- Ihr abgeschlossenes Studium des Wirtschaftsingenieurwesens oder ein Ingenieursstudium mit betriebswirtschaftlicher Zusatzqualifikation bildet die ideale Voraussetzung für diese Position.
- Sie bringen mehrjährige Erfahrung beim Einsatz von Marinewaffensystemen mit, gerne als Offizier der Marine.
- Ihre Englischkenntnisse sind verhandlungssicher in Wort und Schrift; Kenntnisse einer weiteren Fremdsprache sind von Vorteil.
- Die Bereitschaft zu Dienstreisen häufig ins Ausland – rundet Ihr Profil ab.

Standort: Überlingen am Bodensee

Einstiegslevel: Direkteinstieg - Mit

Berufserfahrung

Arbeitszeit: Vollzeit

Arbeitsverhältnis: unbefristet

Teilkonzern: Diehl Defence

Start: ab sofort

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung unter Angabe der Kennziffer Ü 1774. Bewerber (m/w/d) mit einer Schwerbehinderung werden bei gleicher Eignung bevorzugt behandelt. Sollten Sie das wünschen, geben Sie bitte dazu – auf freiwilliger Basis – Ihren SB-Status bei Ihrer Bewerbung an.

Das sind Ihre möglichen Vorteile:



Berufliche & persönliche Weiterentwicklung



Flexible Arbeitszeiten



Familienunternehmen



Interne Weiterbildungsprogramme



Betriebliches Gesundheitsmanagement

Mach bei Diehl, was dir wichtig ist.



Diehl Defence GmbH & Co. KG Angelika Schmidt

