

"Mir ist wichtig, für ein Unternehmen zu arbeiten,
bei dem ich **wirklich etwas bewegen kann**.
Deshalb bin ich bei Diehl."

MAKE IT HAPPEN WORK



Kaufmännischer Projektmanager (m/w/d) im Bid- und Claimmanagement

Das sind Ihre Aufgaben:

- In dieser Position managen Sie in Zusammenarbeit mit unseren Produktbereichen die kommerzielle Angebotsphase unserer Vertriebsprojekte. Nach erfolgreicher Angebotsphase begleiten Sie unsere Programme durch die Umsetzung und erarbeiten strategische Vorgehensweisen zur Abwehr und Durchsetzung von kommerziellen Forderungen (Claims). Dies umfasst neben der internen Strategieplanung und Aufbereitung auch die kommerzielle Verhandlung mit Kunden und Auftragnehmern.
- Sie sind operatives Mitglied des Angebots- und Verhandlungsteams, bringen Ihre kommerzielle Expertise in nationale und internationale Vertriebsprojekte ein und sind direkter Ansprechpartner der Kunden zu kommerziellen Belangen.
- Sie erstellen und präsentieren Entscheidungsvorlagen für interne Angebotsreviews mit dem Management und der Geschäftsführung.
- Sie identifizieren mögliche Claim Sachverhalte im Projektgeschäft, erarbeiten potentielle Lösungen und setzen diese in Zusammenarbeit mit dem Projektmanagement, der Rechtsabteilung und weiteren Unternehmensbereichen um.

Das bringen Sie mit:

- Ihr abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Wirtschaftsingenieurwesen, Betriebswirtschaftslehre oder eine vergleichbare Qualifikation mit Berufserfahrung in einem vergleichbaren Aufgabengebiet in der Industrie bildet die ideale Voraussetzung für diese Position.
- Sie haben Erfahrung im Umgang mit nationalen und internationalen Lieferverträgen und deren Vertragsbedingungen, kommerziellen Kennzahlen und besitzen verhandlungssichere Englischkenntnissen in Wort und Schrift.
- Weiterhin zeichnen Sie sich durch eine schnelle Auffassungsgabe komplexer Sachverhalte aus und sind in der Lage, kommerzielle, technische und juristische Aspekte miteinander zu verknüpfen.
- Eine zuverlässige Arbeitsweise mit Durchsetzungsvermögen und einem ausgeprägten Maß an Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und Teamfähigkeit sowie die Freude an technischen Projekten und gelegentlichen Dienstreisen runden Ihr Profil ab.

Standort: Nonnweiler

Einstiegslevel: Direkteinstieg - Berufserfahrung wünschenswert

Arbeitsmodus: vor Ort

Arbeitszeit: Vollzeit

Arbeitsverhältnis: unbefristet

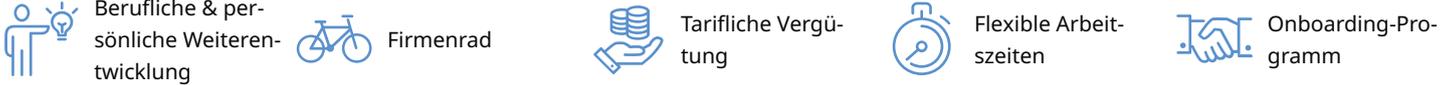
Teilkonzern: Diehl Defence

Start: ab sofort

- Weiterhin analysieren Sie Vertragsdaten unserer Liefer- und Kundenverträge hinsichtlich möglicher Claim Sachverhalte, bewerten potentielle Risiken im Projektablauf und arbeiten diese in präventive Claim Strategien ein.

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:



Mach bei Diehl, was dir wichtig ist.



Diehl Defence GmbH & Co. KG, Standort Nonnweiler
Saskia Annen
Tel: +49 6873 70-164

DIEHL
Defence