

Die **Amphenol Precision Optics GmbH** zählt aufgrund ihres umfassenden Know-hows, modernster Mess- und Fertigungstechnik sowie der Innovationskraft und des Engagements seiner Mitarbeiter/innen zu den führenden Anbietern für die Entwicklung und Herstellung von hochpräziser Verbindungstechnik für faseroptische Systeme in Europa. Als Teil der amerikanischen Amphenol Corporation entwickeln wir zukunftsweisende Produkte für verschiedenste, wachstumsstarke Märkte der Photonik, speziell der Medizin- und Lasertechnik, des Militärs oder der optischen Datenübertragung. Die Amphenol Precision Optics GmbH ist auf die Produktion optischer Präzisionsteile spezialisiert und hat den Qualitätsanspruch, die Kundenanforderungen jederzeit zu übertreffen. Unsere Qualitätspolitik mit einem zertifizierten QM-System nach DIN EN ISO 9001:2015 wird als Unternehmensstrategie gelebt und garantiert zudem unseren Kunden eine wirtschaftlich erfolgreiche Partnerschaft. Wir suchen Menschen, die sich mit Leidenschaft für die Erreichung unserer Unternehmensziele einsetzen, die offen sind für Neues und Ihr Wissen und Ihre Fähigkeiten einbringen möchten.

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir Sie zur Verstärkung unseres Teams als

Business Development Manager (m/w/d)

Ihr Einsatz:

- Globale Analyse und Identifikation von internationalen Markt- sowie Kundenpotenzialen
- Entwicklung eines tiefen Verständnisses unserer Zielmärkte einschließlich der Wettbewerbslandschaft
- Identifikation und Evaluierung neuer Produkt- und Innovationsmöglichkeiten, durch strukturierte Marktanalysen und Verwendung unseres internen Knowhows
- Identifikation und Akquise neuer Kunden und strategischer Partnerschaften
- Unterstützung bei der Erstellung umfassender Angebote für Projekte in Zusammenarbeit mit Entwicklung und Produktmanagement sowie ggf. auch zusammen mit Partnerunternehmen
- Verhandlungen, auch mit Fach- und Einkaufsabteilungen, hinsichtlich der kommerziellen und rechtlichen Rahmenbedingungen
- Teilnahme an Fachmessen oder Netzwerkveranstaltungen
- Pflege bestehender Kundenbeziehungen
- Erstellung und Pflege von Forecasts

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften, Betriebswirtschaftslehre, Marketing oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Business Development, Vertrieb oder einem ähnlichen Tätigkeitsfeld
- Fundierte Kenntnisse in der Marktanalyse und Strategieentwicklung
- Erfahrung in der Akquisition und Pflege von Kundenbeziehungen
- Ausgeprägte Verhandlungs- und Kommunikationsfähigkeiten
- Neben Ihren guten Präsentations- und Kommunikationsfähigkeiten - in deutscher und englischer Sprache - bringen Sie die nötige Reisebereitschaft sowie eine hohe soziale Kompetenz mit
- Sie begeistern sich für technisch anspruchsvolle Produkte

Wir bieten:

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem zukunftssicheren Markt
- Einen abwechslungsreichen und interessanten Aufgabenbereich
- Gutes Betriebsklima mit flachen Hierarchien
- Fachspezifische Weiterentwicklung durch zielgerichtete Fortbildung
- 30 Tage Urlaubsanspruch plus betrieblich geregelte Sonderurlaubstage
- Flexible Arbeitszeiten und Home-Office Möglichkeit
- EGYM Wellpass (bezuschusstes Partnerprogramm für Gesundheitsvorsorge und Sport)
- Freiwillige soziale Leistungen
- JobRad-Bike-Leasing

Wir erwarten:

- Eigeninitiative, Organisationstalent, Engagement und Belastbarkeit
- Unternehmerisches Denken und Handeln
- Selbstständige, lösungsorientierte und kooperative Arbeitsweise
- Wirtschaftliches und kostenbewusstes Denken und Handeln
- Hohes Qualitätsbewusstsein
- Teamfähigkeit und ein hohes Maß an Flexibilität

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie uns bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin.

Amphenol Precision Optics GmbH

Personalabteilung

Zur Dornheck 32 – 34

35764 Sinn-Fleisbach

HR@amphenol-po.de

www.amphenol-po.de