

Heben Sie mit uns ab...

... und begleiten Sie als Business Unit Manager das SCHROTH Team auf seiner außergewöhnlichen Mission!

Mit der Raumkapsel auf Weltraummission, beim Formel-1-Racing auf die Zielgerade, oder mit dem Rettungshubschrauber Einsätze fliegen: Wo Sicherheitsprodukte von SCHROTH zum Einsatz kommen, geht es immer ums Ganze.

Denn Mitarbeiter*innen der SCHROTH Safety Products GmbH konzipieren, entwickeln und vermarkten ebenso zuverlässige wie innovative Insassenschutz- und Rückhaltesysteme. Für Luft- und Raumfahrt, Verteidigung oder Motorsport. In Deutschland, den USA und in China. Und in dem sicheren Wissen, was wir bereits geleistet haben, um zu den Besten am Markt zu gehören.

Für unseren Standort in Arnsberg/Nordrhein-Westfalen wünschen wir uns eine*n

Business Unit Manager – Aerospace Commercial (w/m/d)

die/der das Zeug hat, auf genau diesem Weg weiter mit uns voranzusprinten. Zum nächstmöglichen Termin. Und zu bestmöglichen Konditionen.

Ihre Aufgaben:

- Steuerung des Umsatz- und Gewinnwachstums im Geschäftsbereich Kommerzielle Luftfahrt
- Steuerung und Koordinierung aller Aktivitäten, Prioritäten sowie der Implementierung von Verträgen der Business Unit übergreifend mit allen globalen Standorten und Funktionen
- Entwicklung und Umsetzung der Produkt- und Preisstrategie der Business Unit
- Koordinierung und Unterstützung des Vertriebsteams innerhalb der Business Unit
- Steuerung der Aktivitäten der für die Business Unit tätigen Handelsvertreter
- Erstellung und Management von Kundenangeboten
- Management funktionsübergreifender Themen durch aktive Koordination mit den interessierten Parteien

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Diplom-, Bachelor- oder Master-Studium der Fachrichtung Ingenieurwesen, Betriebswirtschaft, Wirtschaftsingenieurwesen oder in einem vergleichbaren Bereich
- Verhandlungsgeschick und Begeisterungsfähigkeit mit ausgeprägter sozialer Kompetenz, Teamführungsqualitäten und Managementfähigkeiten
- Mehrjährige Erfahrung im Umgang mit Kunden und/oder Lieferanten
- Erfahrung in der Luft- und Raumfahrtindustrie oder einer verwandten Branche von Vorteil
- Mehrjährige Berufserfahrung im Vertrieb oder in einer Führungsposition von Vorteil
- Erfahrung mit Customer Relationship Management (CRM)-Software bevorzugt
- Erfahrung mit Enterprise Resource Planning (ERP)-Systemen bevorzugt
- Fließende Sprachkenntnisse in Deutsch und Englisch

Warten Sie nicht länger, erwarten Sie was!

Kurze Wege, flache Hierarchien, vertrauensvolle Zusammenarbeit: Bei SCHROTH gehören Sie zu einem Team, das zielorientiert und wertebasiert gemeinsame Aufgaben angeht. In der Einarbeitungsphase erhalten Sie bei vollem Gehalt ausreichend Gelegenheit, das Unternehmen, Ihre Kollegen und unsere Produkte intensiv kennenzulernen.

Neben der fairen Vergütung und umfangreichen Sozialleistungen sind es die kleinen Extras, die das Arbeiten in unserem modernen Unternehmen so angenehm machen. Unsere internationale Ausrichtung, spannende Begegnungen und abwechslungsreiche Aufgaben tragen zum besonderen Reiz dieser zukunftssicheren Tätigkeit bei.

Last, but not least ist es für unsere Mitarbeiter*innen motivierend zu wissen, wofür wir bei SCHROTH gemeinsam einstehen: für Produkte, die Leben schützen und retten.

Lust auf die Mitarbeit bei SCHROTH? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Raus aus dem Trott und rein in die spannende Welt von Aerospace, Defense und Racing – wenn Sie davon bisher nur geträumt haben, dann wird es Zeit, den Traum wahr werden zu lassen. Weil Sie wissen, dass Sie die/der Richtige dafür sind. Und weil Verantwortung sich aus Ihrer Sicht nicht delegieren lässt, sondern engagiert und mit Know-how übernommen werden will.

Legen Sie heute den Grundstein für Ihre Karriere und übersenden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen – bevorzugt - per E-Mail! Gern mit Gehaltswunsch und möglichem Einstellungstermin. Bitte senden Sie diese direkt an unsere **Recruitment Agency YER**:

SCHROTH Safety Products GmbH

Recruitment Agency YER
Herrn Lars Ogon

Tel. +49 178 8290037

larsogon@yer.com