

Wir bei Eickhoff erschaffen außergewöhnliche Technologie, die sich seiner Gründung 1864 unter härtesten Bedingungen bewährt. Ob tief unter der Erde oder hoch in der Luft – als führendes Unternehmen der Energie- und Rohstoffgewinnung leisten unsere 1.300 Mitarbeiter einen wichtigen Beitrag zu einer gesicherten Grundversorgung von Millionen Menschen weltweit.



Außergewöhnliche Technologie braucht Menschen, die neue Märkte gestalten. Wir bei Eickhoff erweitern unser Produktportfolio und bauen den Geschäftsbereich Defense auf. Dafür suchen wir ab sofort in einer unbefristeten Vollzeitstellung eine unternehmerisch denkende Persönlichkeit, die Marktpotenziale erschließt, tragfähige Kundenbeziehungen entwickelt und den Aufbau des Geschäftsfelds von der Strategie bis zur Umsetzung verantwortungsvoll vorantreibt:

## Business Development Manager Defense (m/w/d)

### Sie wollen

**Ein neues Geschäftsfeld aktiv entwickeln**

**Den Markt analysieren, entdecken und erweitern**

### Ihre Aufgaben:

- **Aufbau und Entwicklung des neuen Geschäftsfelds Defense** mit klarer Markt-, Kunden- und Wachstumsstrategie
- **Identifikation relevanter Marktsegmente, Kundenbedarfe, Partner und konkreter Geschäftschancen** sowie Aufbau eines belastbaren Netzwerks zu Kunden, Systempartnern, Verbänden und weiteren Marktakteuren

**Sich in den  
Gestaltungsprozess  
einbinden**

-----

**Das sind wir**

**Wir bauen Maschinen, die  
ans Limit gehen**

**Klare Kante, kluge Köpfe - Wir  
sagen, was wir denken und  
tun, was wir sagen**

**Wir bei Eickhoff sind da -  
unter Tage, über Tage, alle  
Tage**

- **Akquise und Entwicklung anspruchsvoller Kundenprojekte** vom Erstkontakt über Angebot und Verhandlung bis zum Abschluss
- **Mitwirkung beim Aufbau geeigneter Prozesse und Standards bei Eickhoff**, insbesondere für Dokumentation, Compliance und erforderliche Anforderungen
- **Teilnahme an Messen**, Kundenterminen und Branchenveranstaltungen

## **Ihr Profil:**

- Sie verfügen über ein **wirtschaftswissenschaftliches Studium** o. ä. sowie mehrjährige **Erfahrung im Business Development**, technischen Vertrieb oder Aufbau neuer Märkte
- Mit Ihrem **tiefen Verständnis und dem Netzwerk in der Defense-Branche** erkennen Sie Marktpotenziale, leiten daraus Maßnahmen ab und setzen es konsequent um
- Ein **ausgeprägtes technisches Verständnis** sowie die Fähigkeit, komplexe Anforderungen in überzeugende Lösungen und Geschäftsmodelle zu übersetzen
- Sie bringen **ein sehr gutes Verhandlungsgeschick** (in deutscher und englischer Sprache) mit, kommunizieren direkt und verbindlich und treiben mit Ihrer freundlichen Hartnäckigkeit Themen aktiv voran
- Sie bringen eine **internationale Reisebereitschaft** mit

## **Wir bieten Ihnen:**

- Eine spannende Aufgabe mit großem Gestaltungsspielraum und direkter Wirkung
- **Gute Arbeitsbedingungen** im Herzen des Ruhrgebiets:
  - **Leistungsgerechtes Entgelt mit Sonderzahlungen, Flexible Arbeitszeiten, 30 Tage Jahresurlaub**, betriebliche Altersvorsorge (bAV)
  - **Werkarzt, Betriebs-Kita**, Kantine
  - Bike-Leasing (ab dem 2. Beschäftigungsjahr), **Corporate-Benefits**, Parkplätze

- Ein **individuelles Onboarding** für einen guten Start im neuen Job



**Kennziffer: 001.001**

**Wir freuen uns auf Ihre  
Bewerbung, in der wir bereits  
Ihre Persönlichkeit, Ihren  
Ansporn und Ihre Talente  
kennenlernen können.**

## **Kontakt**

Ms Linda Müller

Tel.: [02349752123](tel:02349752123)

E-Mail: [lm.mueller@eickhoff-bochum.de](mailto:lm.mueller@eickhoff-bochum.de)

Gebr. Eickhoff Maschinenfabrik u. Eisengießerei GmbH

Am Eickhoffpark 1 - 44789 Bochum

[www.eickhoff-bochum.de](http://www.eickhoff-bochum.de)

**Jetzt Bewerben**