

Rockson Automation GmbH ist etablierter Systemdienstleister und Produktentwickler für maritime Automatisierung. Basierend auf dem eigenen Produkt projektiert, liefert und unterhält Rockson eine große Bandbreite kundenspezifischer Automationslösungen für Handelsschiffe, Yachten und Spezialschiffe weltweit.

Am Standort Kiel wird ein europäischer Vertriebs- und Schulungsstützpunkt für Navigationsgeräte und VDR der Firma HMAP/Singapore entstehen. HMAP wurde im Jahr 2015 als Hersteller von Schiffsnavigationsausrüstung, Integrator von Schiffsnavigations-, Kommunikations- und Automatisierungssystemen und Entwicklung von SMART Ship-Lösungen gegründet, die den Anforderungen der IMO und der Klassifizierungsbehörden entsprechen.

Unter der deutschen Leitung Rockson suchen wir einen:

Business-Development und Vertriebs-Ingenieur (m/w/d) für den Bereich **maritime Navigation / Brückenausrüstung**

Wir suchen einen erfahrenen und proaktiven Business Development und Sales Manager, der unsere Etablierungsbestrebungen in dem europäischen, maritimen Navigationsmarkt leitet. Als idealer Kandidat verfügen Sie über ein tiefgreifendes Verständnis des maritimen Sektors – insbesondere im Bereich der Navigationsausrüstung – sowie über eine Erfolgsbilanz bei der Steigerung von Umsätzen und dem Aufbau strategischer Partnerschaften. Diese Position spielt eine zentrale Rolle beim Aufbau und Ausbau unserer Präsenz auf dem deutschen/europäischen Markt.

Hauptaufgaben

Geschäftsentwicklung, Markenentwicklung

- Erforschung, Strategie- und Marktentwicklung in Nordeuropa für Navigationsausrüstung.
- Marktanalysen, um Kundenbedürfnisse, regulatorische Anforderungen sowie aufkommende Trends in der maritimen Navigationstechnologie zu erfassen.
- Aufbau von strategischen Beziehungen zu relevanten Schlüsselakteuren des deutschen maritimen Sektors.
- Identifizierung und Entwicklung von neuen Vertriebskanälen und Servicepartnern
- Aufbau von After-Sales-Support.
- Management von Sales- und Service Partnern
- Beobachtung des Wettbewerbsumfelds und Anpassung der Strategien zur Sicherung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit.

Vertriebstätigkeiten

- Vertriebsaktivitäten mit bestehenden / neuen Firmenkontakten.
- Steuerung des gesamten Vertriebszyklus – von der Akquise bis zum Vertragsabschluss.
- Enge Zusammenarbeit mit dem technischen Team zur Bereitstellung maßgeschneiderter Lösungen, um die Abstimmung auf die Kundenanforderungen sowie die Einhaltung maritimer Vorschriften sicherzustellen.

Produkt Repräsentation

- Fungieren Sie als Fachexperte für Navigationsausrüstung und halten Sie überzeugende Präsentationen sowie Produktvorführungen für Kunden.
- Repräsentieren Sie das Unternehmen auf maritimen Fachmessen in Deutschland und Europa.
- Enge Zusammenarbeit mit der Fertigungs- und Serviceabteilung in Singapur, um eine reibungslose und effiziente Lieferung von Produkten und Dienstleistungen sicherzustellen.

Customer Relationship Management

- Pflege und Stärkung der Beziehungen zu bestehenden Kunden.
- Zeitnahe Reaktion auf Kundenanfragen, After-Sales-Support und effektive Problemlösung.

Compliance und Berichtswesen

- Regelmäßige Berichterstellung über die Markenetablierung, Vertriebsleistung und die Marktbedingungen.
- Erkenntnisse zur Optimierung der Wachstumsstrategien der Business Unit.

Unsere Anforderungen

Qualifikation und Erfahrung

- Bachelor-Abschluss in Elektronik, Schiffsbetriebstechnik, Betriebswirtschaftslehre oder einem verwandten Fachgebiet (Master-Abschluss bevorzugt).
- Mindestens 5 Jahre Berufserfahrung im Vertrieb oder in der Geschäftsentwicklung innerhalb des maritimen Sektors oder im Bereich Navigationsausrüstung.
- Kenntnisse von mit IMO-Vorschriften und SOLAS-Anforderungen.
- Technische Zertifizierungen im Zusammenhang mit Navigationssystemen (z. B. ECDIS-Operator, Techniker für Schiffselektronik).
- Erfahrung im Vertrieb von Schiffsnavigationssystemen, idealerweise mit bestehendem Vertriebsnetzwerk.
- Erfahrung mit Beschaffungsprozessen für Navigations- und Sicherheitsausrüstung.
- Bestehendes Kontaktnetzwerk innerhalb der deutschen maritimen Branche.

Fähigkeiten und Kompetenzen

- Fundierte Kenntnisse maritimer Navigationsausrüstung, einschließlich Radarsystemen, ECDIS, AIS und GPS-Technologien.
- Ausgezeichnete Kommunikations-, Verhandlungs- und Präsentationsfähigkeiten, abgestimmt auf technische und nicht-technische Zielgruppen.
- Sicheres Auftreten und Teamfähigkeit
- Begeisterung, Ausdauer und Bereitschaft, Herausforderungen anzunehmen.
- Persönlichkeit mit Geduld und dem Bemühen, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und darauf einzugehen.
- Sicherer Umgang mit CRM-Systemen und Vertriebstools sowie die Fähigkeit, eine umfangreiche Sales Pipeline zu steuern.
- Fließende Deutsch- und Englischkenntnisse; zusätzliche Mandarin-Kenntnisse wären von Vorteil.
- Führerschein

Persönliche Eigenschaften

- Eigeninitiative und eine ergebnisorientierte Denkweise sowie die Fähigkeit zum selbstständigen Arbeiten.
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten und Problemlösungskompetenz zur Bewältigung komplexer Kundenanforderungen.
- Reisebereitschaft für Reisen innerhalb Deutschlands sowie ins Ausland.

Unser Angebot

- Umgehende Besetzung der Stelle
- Mitarbeit in einem wachsenden, technisch innovativen Unternehmen
- Ein interessantes und internationales Betätigungsfeld
- Langfristige und praxisnahe Einarbeitung unter Anleitung erfahrener Vertriebsmitarbeiter, eines Consultants und Techniker (Singapur)
- Ein unbefristetes Arbeitsverhältnis
- Eigenständiges Arbeiten und Entscheiden
- Flexible Arbeitszeiten - Mitgestaltung - angemessene Vergütung

**Sprechen Sie diese Aufgaben an?
Wir freuen uns auf Ihre aussagefähige Bewerbung per Email (jobs@rockson.de).**