Stellenangebot

Raumfahrer gesucht

Der Weltraum fasziniert. Er lässt die Menschheit von neuen Zielen träumen. Und er ist wie geschaffen für Pioniere, deren Neugier immer wieder zu wegweisenden Erkenntnissen führt.

Seit vielen Jahrzehnten ermöglichen und unterstützen wir ebenso spektakuläre wie erfolgreiche Weltraummissionen und gelten in den Bereichen der Lageregelungssensoren für Satelliten sowie der optischen Komponenten zur Erdbeobachtung als weltweit führend. Als Zulieferer für namhafte, internationale Kunden und als 100%ige AIRBUS-Tochter bieten wir Ihnen eine innovative und moderne Arbeitsumgebung mit abwechslungsreichen Aufgaben und motivierten Kollegen!

Werden Sie Teil unseres Teams in Jena/Thüringen und entdecken Sie gemeinsam mit uns neue Horizonte: https://www.youtube.com/watch?v=vU0QfmCP6-A

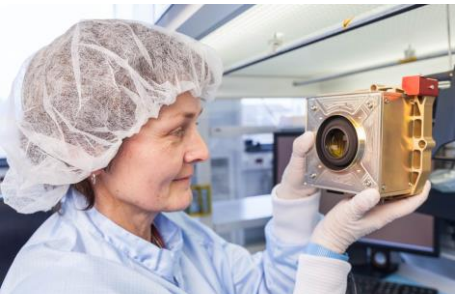
Wir suchen Sie als

Senior Key Account Manager*in (d/m/w) für Raumfahrt-Equipment

Werden Sie Teil unseres Vertriebsteams und vermarkten Sie Sensoren und Instrumente für Missionen zum Mond, Mars & darüber hinaus bei unserer weltweiten Kundenbasis.

Ihre Aufgaben:

- Selbstständige Betreuung und Beratung unserer Kunden zu unserem anspruchsvollen Produktportfolio, inkl. Preisgestaltung und Verhandlungsführung
- Verantwortung für die ganzheitliche Angebotserstellung – von der Anfrage bis zum Vertrag:
    - Abstimmung von Angebotsinhalten, intern wie extern, unter Berücksichtigung der Preisoptimierung sowie Risikominimierung
    - Koordination der internen Angebotsbearbeitung inkl. Erstellung von Mengengerüsten, Preisstrukturen und Terminplänen in Zusammenarbeit mit internen Schnittstellen
    - Durchführung von Risikobewertungen unter Einbindung der zuständigen Fachbereiche
    - Erstellung von Angebotsschreiben und fristgerechte Einreichung der vollständigen Angebotsunterlagen
- Aufbau und Pflege von langfristigen Kundenbeziehungen, der kontinuierliche Aufbau eines breiten Netzwerkes innerhalb der Raumfahrtbranche sowie Neukundenakquise
- Beratung von internen Schnittstellen (u.a. Projektleiter*innen) bezüglich kommerzieller Angelegenheiten
- Berücksichtigung aktueller Marktentwicklungen sowie kontinuierliche Kommunikation mit unseren Bestands- und potentiellen Neukunden über die Angebotsphasen hinaus



Ihr Profil:

- Abgeschlossene Hochschulausbildung mit technischem Hintergrund
- Mehrjährige Erfahrung im technischen Vertrieb, Projekt- oder Produktmanagement – idealerweise in der Raumfahrtbranche oder einer anderen Spitzentechnologie
- Systematische, verantwortungsbewusste und qualitätsorientierte Arbeitsweise mit hoher Eigeninitiative
- Hohe Kommunikationsbereitschaft, Teamfähigkeit sowie Begeisterung für die Raumfahrt und unser anspruchsvolles Produktportfolio, das Sie gern auch auf Auslandsdienstreisen präsentieren
- Verhandlungssichere Deutsch- und Englischkenntnisse

Unser Angebot:

- Es erwartet Sie ein unbefristeter, zukunftsorientierter Arbeitsplatz mit faszinierenden Aufgaben in der Raumfahrt.
- Es erwartet Sie bei uns ein innovatives und modernes Arbeitsumfeld. Sie durchlaufen einen Einarbeitungsprozess mit einem Mentor an Ihrer Seite.
- Sie profitieren von unserer betrieblichen Altersvorsorge (Airbus Pension Plan) sowie einer Vielzahl an Mitarbeiterangebote und –vergünstigungen (u.a. Auto- und Fahrrad-Leasingangebote, Corporate Benefits).

Ihre Bewerbung:

Sie möchten mit uns neue Horizonte entdecken und gemeinsam mit unserem Team an spannenden Raumfahrtmissionen mitwirken?

- Dann bewerben Sie sich unter Angabe der Referenznummer: **13/2025**
- per E-mail: bewerbung@jena-optronik.de
- oder Post: Jena-Optronik GmbH · Frau Franziska Liebmann · Otto-Eppenstein-Str. 3 in 07745 Jena

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Datenschutz

Ihre Bewerbung wird vertraulich behandelt und Ihre Daten werden entsprechend der derzeit gültigen Datenschutzbestimmungen für die Bewerbungsabwicklung verarbeitet. Weiterführende Informationen entnehmen Sie bitte unserem Datenschutzhinweis.