



Die LS telcom AG ist ein weltweit führender Anbieter von Systemlösungen für das militärische und zivile Frequenzmanagement im strategischen, operativen und taktischen Bereich, für die elektronische Kampfführung sowie die Frequenzüberwachung, die Peilung und die Geolokalisierung von Funkgeräten. Unser umfassendes Portfolio, bestehend aus innovativer Software, flexibler Hardware und professioneller Beratung, stattet die Streitkräfte mit integrierten, automatisierten und anwenderfreundlichen Lösungen für eine umfassende Lagebeurteilung und vernetzte Kommunikation aus.

Regional Sales Manager – Defense (m/w/d)

Ihre Aufgaben

- Entwicklung und Ausbau des internationalen Vertriebs im militärischen und sicherheitsrelevanten Markt
- Identifikation, Qualifizierung und Verfolgung neuer Geschäftsmöglichkeiten bei Streitkräften, Beschaffungsorganisationen, Systemintegratoren und Industriepartnern
- Aufbau und Pflege nachhaltig belastbarer Beziehungen zu militärischen Endkunden, Behörden, Partnern, Prime Contractors und Multiplikatoren
- Steuerung komplexer Angebots-, Bid- und Ausschreibungsprozesse im Defense-Umfeld
- Positionierung des LS telcom Portfolios für militärische Anwendungen, insbesondere in den Bereichen Spektrummanagement, Funküberwachung, Frequenzkoordination, elektromagnetische Operationsunterstützung und missionsbezogene Planung
- Vorbereitung und Durchführung von Präsentationen, Workshops, Verhandlungen und Kundenterminen auf internationaler Ebene in enger Zusammenarbeit mit internen Stakeholdern
- Repräsentation des Unternehmens auf Fachmessen, Konferenzen und Branchenevents im Defense- und Sicherheitsumfeld

Ihre Qualifikation

- Abgeschlossenes Studium mit wirtschaftlichem oder technischem Schwerpunkt oder eine vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige internationale Vertriebserfahrung im Defense-, Sicherheits-, Kommunikations-, Sensorik-, Software- oder Systemintegrationsumfeld
- Fundierte Kenntnisse in der Zusammenarbeit mit militärischen und behördlichen Stakeholdern sowie sicherheitsrelevanten Industriepartnern, gerne auch aus einer früheren Verwendung bei Streitkräften, sind wünschenswert
- Erfahrung mit erklärungsbedürftigen Lösungen, komplexen Vertriebszyklen sowie Angebots- und Ausschreibungsprozessen
- Fundiertes Verständnis militärischer Beschaffungsprozesse, Entscheidungsstrukturen und Projektlogiken
- Hohe Affinität zu technologieorientierten Lösungen im elektromagnetischen Umfeld
- Souveränes Auftreten, Kommunikationsstärke und Verhandlungsgeschick auf internationaler Ebene
- Sehr gute Deutsch- und Englischkenntnisse sowie hohe internationale Reisebereitschaft

Das bieten wir Ihnen

- Abwechslungsreiches, anspruchsvolles und interessantes Aufgabengebiet
- Kollegiales und hochprofessionelles Team in einem modernen, internationalen Arbeitsumfeld
- Gesunde Work-Life-Balance durch flexible Arbeitszeiten
- Mobiles Arbeiten nach erfolgreichem Abschluss der Probezeit
- E-Ladesäulen, Bike-Leasing und bezuschusste Mitarbeiterkantine
- Karrieremöglichkeiten hier in Deutschland oder in unseren weltweiten Niederlassungen

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Sollten Sie nicht alle genannten Qualifikationen oder Aufgaben erfüllen, freuen wir uns dennoch über Ihre Bewerbung.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf und Zeugnisse) unter Angabe Ihres möglichen Eintrittstermins sowie Ihrer Gehaltsvorstellung per E-Mail an **Career@LStelcom.com**. Bitte senden Sie uns möglichst nur eine Datei mit allen Bewerbungsanhängen als PDF zu. Für einen ersten vertraulichen Kontakt steht Ihnen Jana Velten unter **Tel. 07227 9535 704** zur Verfügung.