China Business Representative (m/w/d)

Tasks

Marktentwicklung und Geschäftsanbahnung

- Aufbau und Entwicklung des chinesischen Marktes für Thrust Technical Consulting
- Aktive Ansprache von Unternehmen aus den Bereichen Aerospace, Aviation, MRO und industrielles Engineering
- Ermittlung von Marktpotenzialen, Kundenbedarfen und konkreten Geschäftsmöglichkeiten
- Entwicklung und Umsetzung einer lokalen Vertriebs- und Markteintrittsstrategie

Netzwerk und Kundenbeziehungen

- Aufbau und Pflege eines nachhaltigen Netzwerks zu chinesischen Industrieunternehmen, Zulieferern und Technologiepartnern
- Kontaktpflege zu Entscheidern und technischen Ansprechpartnern
- Organisation und Begleitung von Geschäftsterminen und Gesprächen
- Vermittlung zwischen chinesischen Geschäftspartnern und dem deutschen Team
- Unterstützung bei der Anbahnung und Entwicklung langfristiger Kooperationen

Repräsentation und Kommunikation

- Professionelle Repräsentation von Thrust Technical Consulting in China
- Präsentation unseres Leistungsportfolios
- Unterstützung bei der Erstellung und Anpassung von Vertriebs- und Marketingunterlagen
- Regelmäßiges Reporting zu Marktaktivitäten, Kundenkontakten und Geschäftsmöglichkeiten
- Teilnahme an relevanten Branchenveranstaltungen, Fachmessen und Netzwerkveranstaltungen im In- und Ausland

Strategische Zusammenarbeit

- Enge Abstimmung mit der Geschäftsführung
- Unterstützung bei der Vorbereitung und Durchführung von Vertrags- und Kooperationsgesprächen
- Identifikation geeigneter lokaler Dienstleister und strategischer Partner
- Begleitung der Kundenprojekte und Aufbau einer langfristigen Marktpräsenz

Ihr Profil

- Technisches Grundverständnis und Interesse an anspruchsvollen Engineering-Dienstleistungen
- Verständnis für deutsch-chinesische Geschäftskulturen und Verhandlungsprozesse
- Selbstständige, strukturierte und unternehmerische Arbeitsweise
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit
- Hohe Zuverlässigkeit, Eigeninitiative und Verantwortungsbewusstsein
- Nice to have. Mehrjährige Berufserfahrung im Business Development, Vertrieb oder in der Geschäftsentwicklung

Sprachkenntnisse

- Chinesisch auf muttersprachlichem oder verhandlungssicherem Niveau
- Englisch und Deutsch auf gutem Geschäftsniveau

Was wir bieten

- Aufbau einer neuen internationalen Geschäftseinheit mit direktem Zugang zur Geschäftsführung
- Langfristige Perspektive und Möglichkeit, eine zentrale Rolle beim Ausbau unserer Aktivitäten in China zu übernehmen
- Flexible Gestaltung der Zusammenarbeit und des Arbeitsmodells
- Attraktive, leistungsorientierte Vergütung

Beginn: ab sofort
Ort: remote, Böblingen

Bewerbung
Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an *office@thrust-eng.com*

Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an
Murat Yapici, Geschäftsführer, +49 151 140 982 42, murat.yapici@thrust-eng.com
Thrust Engineering, Böblinger Str. 16, 71034 Böblingen